

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS
DIRECCIÓN DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO
MAESTRÍA EN DERECHO MERCANTIL
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS



III PROMOCIÓN

TESIS

“EL DERECHO DE COMPETENCIA VIGENTE EN
HONDURAS CON RELACIÓN A SU POLÍTICA
ECONÓMICA”

PRESENTADA POR EL MAESTRANDO
LEONIDAS ROSA SUAZO

COORDINADOR GENERAL: DR. FERNÁN NÚÑEZ PINEDA
SECRETARIA: DRA. MARTHA DOLORES RODRÍGUEZ DE
TARALLO
ASESOR: DR. MARVIN FRANCISCO DISCUA SINGH

EN EL ACTO PREVIO A SU INVESTIDURA DE
MASTER EN DERECHO MERCANTIL

CIUDAD UNIVERSITARIA”JOSÉ TRINIDAD REYES”

TEGUCIGALPA, M.D.C., FEBRERO DE 2008

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS (UNAH)

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

- **RECTOR**
DOCTOR RAÚL ANTONIO SANTOS MALDONADO
- **VICERRECTORA ACADÉMICA**
DOCTORA RUTILIA CALDERÓN PADILLA
- **SECRETARIO GENERAL**
ABOGADO ADALID RODRÍGUEZ REYES
- **DIRECTORA DE LA DIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**
LICENCIADA IRMA YOLANDA HERRERA DE HERNÁNDEZ

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

- **DECANO**
ABOGADA MARÍA ANTONIA NAVARRO BUSTILLO
- **SECRETARIO GENERAL**
ABOGADA ERLINDA ESPERANZA FLORES FLORES

AUTORIDADES DE LA MAESTRÍA EN DERECHO MERCANTIL

- **COORDINADOR GENERAL**
DOCTOR FERNÁN NÚÑEZ PINEDA
- **SECRETARIA**
DOCTORA MARTHA DOLORES RODRÍGUEZ DE TARALLO
- **ASESOR DE TESIS**
DOCTOR MARVIN FRANCISCO DISCUA SINGH

SUSTENTANTE

- ABOGADO LEONIDAS ROSA SUAZO

ÍNDICE DE TEMAS

Introducción.....	i
I. Conceptos preliminares	1
A. LA PALABRA MONOPOLIO	1
B. EL PROPÓSITO DEL DERECHO DE COMPETENCIA.....	2
1. <i>Dinámica del mercado.</i>	3
2. <i>De política económica.</i>	4
3. <i>Los derechos civiles de las personas.</i>	5
4. <i>Estructura del mercado.</i>	6
C. EL CONCEPTO DEL LIBRE MERCADO.....	8
D. EL MERCADO MONOPOLÍSTICO.	10
E. LA COMPETENCIA EN EL MERCADO.....	14
F. EL CONCEPTO DE LAS PRÁCTICAS RESTRICTIVAS DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO	17
1. <i>Los precios predatorios</i>	18
2. <i>Discriminación de precios</i>	19
3. <i>Acciones concertadas horizontalmente</i>	20
4. <i>Acciones concertadas verticalmente</i>	23
5. <i>Exclusión de competidores</i>	28
II. La competencia económica en Honduras desde un contexto histórico	30
A. EL SISTEMA COLONIAL	30
1. <i>La política mercantilista de la Corona durante el período colonial</i>	32
2. <i>Actividades económicas al margen de la política mercantilista de la Corona</i>	34
3. <i>El inicio de la industria hondureña</i>	36
B. LA SITUACIÓN ECONÓMICA PREVIA A LA INDEPENDENCIA DE CENTROAMÉRICA	39
C. EL PERÍODO POSTERIOR A LA INDEPENDENCIA DE CENTROAMÉRICA	47
D. LA INFLUENCIA DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA E INGLATERRA EN HONDURAS EN EL SIGLO XIX.....	49
E. PERÍODO DE CONFLICTOS CIVILES.....	56
F. LA REFORMA LIBERAL	58
1. <i>El sector minero</i>	60
2. <i>Otros sectores productivos de la economía</i>	63
3. <i>El sector bananero</i>	63
G. LOS GOBIERNOS DE LA ECONOMÍA BANANERA	69
H. EL COMIENZO DE LA MODERNIZACIÓN ECONÓMICA.....	73
I. LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA EN EL DESARROLLO INDUSTRIAL	76
J. LA POLÍTICA ECONÓMICA EN LA DÉCADA DE 1970-1979	80
K. LA CONDICIÓN ECONÓMICA BAJO LOS NUEVOS GOBIERNOS CIVILES.....	84
L. LA ÚLTIMA GRAN REESTRUCTURACIÓN DE LA ECONOMÍA.....	86
III. El marco legal vigente del derecho de competencia en Honduras.....	88
A. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTOS CONSTITUCIONALES.....	88
B. EL CÓDIGO DE COMERCIO Y OTRAS LEYES SECUNDARIAS	90
C. BREVE RESEÑA DEL DERECHO DE COMPETENCIA COMPARATIVO.....	93
D. LA LEY PARA LA DEFENSA Y PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA	95
1. <i>Ámbito y aplicación</i>	95
2. <i>Las prácticas prohibidas</i>	97
3. <i>Medidas administrativas en contra de las prácticas prohibidas</i>	105
4. <i>Las concentraciones económicas</i>	106
5. <i>Medidas administrativas en contra de las concentraciones económicas</i>	110
6. <i>La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia</i>	112
7. <i>Las funciones de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia</i>	119

IV. Conclusiones	149
A. SOBRE LA HISTORIA ECONÓMICA Y LEGAL HONDUREÑA.....	149
B. SOBRE EL MARCO JURÍDICO ACTUAL	151
V. Recomendaciones	153
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	155
A. OBRAS CITADAS	155
B. LEGISLACIÓN Y OTROS INSTRUMENTOS LEGALES	158
1. <i>Honduras</i>	158
2. <i>Otros países</i>	160
C. PÁGINAS RED.....	161

UDI-DEGT-UNAH

Introducción

En Honduras, la regulación de la competencia mediante un instrumento legal fue originalmente propuesta en 1990, sin embargo no fue hasta el 4 de febrero de 2006, que entró en vigor la actual *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. El objetivo de esta ley es esencialmente la protección de condiciones de libre competencia en la economía nacional. En tal sentido la creación de este régimen legal presume un cambio del papel que históricamente ha desempeñado el Estado hondureño en la economía nacional, alejándose de una economía planeada y adoptando una economía de mercado.

Con motivo de este rediseño surgen dos temas claves para comprender sus ramificaciones: en primer lugar, cuáles son las características políticas y económicas del régimen anterior que se pretenden cambiar y, en segundo lugar, si el instrumento legal creado para tal fin parece ser el indicado para lograr dicho cambio. En otras palabras es necesario evaluar la correspondencia entre el objeto de regulación legal y el marco regulador. Parecería inicialmente que un marco regulador diseñado para economías de mercado podría ocasionar conflictos con una economía que tradicionalmente ha sido muy intervenida por el Estado. Esta evaluación es el objetivo del presente trabajo.

En virtud de lo anterior el diseño del presente trabajo plantea una investigación sobre dichos temas para hacer una determinación sobre esta correspondencia entre el medio y el objeto. Para obtener los datos necesarios para analizar la hipótesis anterior divido la presente tesis en dos partes: en primer lugar investigo la historia política económica de Honduras para poder describir este mercado en términos de su concentración, tomando en cuenta también los estados de desarrollo económico y la política estatal de competencia. En segundo lugar examino la evolución y estado del derecho de competencia en Honduras, en particular dedicándome a la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*.

La metodología de la primera parte consiste en una investigación histórica particularmente concentrada en los aspectos de competencia de Honduras. Dicha investigación está basada

primordialmente en los hallazgos de historiadores que han recopilado sus hallazgos, basados en textos históricos. Además de lo anterior he utilizado cifras y datos publicados sobre las diversas condiciones de la economía hondureña. Sobre esta investigación resulta importante destacar las particularidades que se observan en el devenir económico del país para explicar, en función de los aspectos históricos económicos, la formación, desarrollo y evolución de algunos mercados y la legislación aplicable. Sin embargo limito mi discusión en el presente trabajo a los mercados más industrializados por ser los de mayor incidencia y mejor documentados. Finalmente, para la mayor claridad del desarrollo histórico del país, organizo los períodos históricos en torno a los sistemas económicos y los regímenes políticos, que han determinado, en definitiva, el modelo y la aplicación de políticas económicas que han influido radicalmente en el sistema productivo.

Existen varios autores que no consideran apropiada la inclusión de este aspecto “sociológico” del derecho, el cual utiliza también la historia o la economía. Sin embargo considero que el derecho de la competencia difícilmente se puede desligar de procesos actuales mundiales como la globalización económica, consistentes en liberalización y apertura comercial; de la desregulación y de los procesos de privatización de empresas y servicios públicos. De la misma manera es imposible explicar la situación actual sin referirse a los procesos históricos mundiales de colonización, guerras mundiales y recesiones globales.

En cuanto a la segunda parte utilizo un análisis del desarrollo histórico de la legislación de competencia vigente. Dedico gran parte de la discusión a la recopilación de todos los instrumentos legales que tienen incidencia sobre la competencia. Sin embargo el enfoque primordial de esta parte es el análisis de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. En consonancia con los fines de mi tesis, de evaluar la dinámica entre las tradiciones económicas nacionales y el nuevo régimen legal, utilizo el derecho comparado como método para contrastar el marco regulador hondureño con la experiencia de otros países, tanto en lo histórico y económico como en lo legal.

I. Conceptos preliminares

El derecho de competencia es un campo altamente técnico y estrechamente vinculado a las ciencias económicas. Consecuentemente es difícil analizar el tema sin tener una noción básica de los conceptos comúnmente utilizados en el estudio de esta disciplina. En virtud de lo anterior inserto a continuación una introducción a dichos conceptos, las cuales no solamente incluyen definición de la terminología utilizada, pero también identifican las escuelas de pensamiento más prominentes sobre el tema, al igual que los temas de más actualidad en el derecho de competencia.

A. La palabra monopolio.

La palabra monopolio “se deriva de las palabras griegas *monos* que significa uno y *poleo* que significa vender”¹ y en sentido estricto designa un mercado en el que solamente existe un productor del producto en cuestión. Sin embargo en el uso común dicha palabra denomina una cantidad muy extensa de actividades, pues existen múltiples circunstancias particulares que se consideran monopolísticas. Entre las prácticas tradicionalmente monopolísticas podemos encontrar:

“1º. Cuando los individuos de un cuerpo hacen convenio entre sí de no vender sus géneros sino a cierto precio muy subido; - 2º. Cuando algunos conciertan no llevar provisiones a cierta plaza o impedir que se lleven a fin de que otro sujeto haga mejor negocio o ellos logren el suyo;- 3º. Cuando los artífices o artesanos se convienen en no enseñar a nadie su arte u oficio sino a los suyos o a señaladas personas, o fijan por su enseñanza un precio sumamente excesivo;- 4º. Cuando los mercaderes se unen y de común acuerdo tratan de hacer sus acopios y sus ventas a un mismo precio con pacto de no alterarle ni variarle;- 5º. Cuando se estipula entre ellos no vender hasta que los otros vendan primero;- 6º. Cuando compran todo el género existente un pueblo y lo estancan, por decirlo así, o interceptan o embargan a los que vienen de fuera para su abasto y provisión;- 7º. Cuando los menestrales se convienen en no dar sino por cierto precio las obras de sus oficios o en no acabar lo comenzado por otro;- 8º. Cuando los vecinos o dueños de las casas se confederan para subir el precio de los alquileres y arreglarse todos a esta subida;- 9º. Cuando los trabajadores de campo, artistas y menestrales se conciertan para no trabajar sino por cierto estipendio; - 10º. Cuando todos o mayor parte de los postores en alguna almoneda o subasta pública se confederan sacando uno solo el remate para dar parte a los demás confederados.”²

¹ Joaquín Escriche, *Diccionario razonado de legislación y jurisprudencia*, 2da ed., tomo II, (Cárdenas Editor y Distribuidor, Madrid, España, 1991), 1259.

² *Id.*

Considerando la lista anterior podemos observar que las prácticas monopolísticas comprenden diversos tipos de comportamiento, de difícil categorización. Sin embargo el concepto estrictamente legal es una definición mucho más técnica, y raramente llamada monopolio en la práctica. El concepto de monopolio, en estricto sentido, significa un solo vendedor de un producto, lo que es bastante limitado para los propósitos de mejorar la eficiencia del mercado (puesto que un duopolio o un cartel pueden ser igualmente perniciosos para la economía) al igual que incompleto en su definición (puesto que tiene que definirse el producto y el mercado en cuestión). Por las anteriores complicaciones la evolución legal del término ha sido a definir el “abuso de una posición dominante” o “prácticas prohibidas por sus efectos sobre la competencia”. Estos términos incluyen muchas de los actos mencionados en las definiciones anteriores, como la concertación de precios, e incluyen otros más novedosos, como la venta bajo costo.

En tal sentido esta rama del derecho no es simplemente “antimonopolios”, puesto que no está exclusivamente dedicada a los monopolios, por lo que usualmente se le refiere más ampliamente como derecho de competencia.

B. El propósito del derecho de competencia.

La regulación legal de la competencia cabe dentro del marco general de la regulación estatal y constituye una de las tareas más extensas del Estado. Dicha regulación presume que la economía no siempre funciona en maneras predecibles o eficientes, por lo que es necesaria la intervención del Estado para reducir o eliminar los efectos indeseados en ésta.

La intervención del Estado en la sociedad está circunscrita por los límites dictados por la Constitución de la República y las leyes que emanan de ella. La legislación, al igual que el análisis científico, pretende ser objetiva en su aplicación. Sin embargo la legislación referente a la competencia no está motivada únicamente por consideraciones científicas, sino también por distintas preferencias acerca de qué tipo de sistema económico existirá en la sociedad y cuáles serán las reglas “justas” para la participación en este sistema. En otras palabras, el

marco legal de la competencia está diseñado para promover ciertas condiciones en el mercado, como por ejemplo cuánta apertura a la participación extranjera se desea o cuánta influencia se le debe permitir que ejerza una empresa. Por consiguiente existen diversos razonamientos sobre la existencia de estas leyes reguladoras de la competencia, desde razones técnicas hasta morales, y que corresponden a diferentes fines.

Todas las decisiones legislativas están basadas en una visión sobre el funcionamiento de la economía, pues no existe una sola teoría que pueda dar una respuesta definitiva acerca de los efectos de la regulación de los mercados. En muchos casos también se pueden confundirse diferentes líneas de razonamientos. Por lo tanto es importante separar las diferentes normativas que motivan la legislación, al igual que los fundamentos teóricos que los apoyan. Con respecto a las normativas, considero útil agruparlas dentro de cuatro grandes categorías. En otras palabras, los propósitos de las leyes reguladoras de la competencia pueden dividirse en las siguientes: 1) sobre la dinámica del mercado, 2) de política económica, 3) sobre los derechos civiles de las personas y 4) sobre la estructura del mercado.

1. Dinámica del mercado.

Las consideraciones dirigidas a la mejora de la dinámica del mercado incluyen todas aquellas destinadas a crear igualdad de condiciones para los participantes en él. La premisa de esta regulación es inherente a la teoría del libre mercado, en la cual se considera que existe una “posibilidad concreta de acceder al mismo, de concurrir al mercado y participar en él”.³ En otras palabras el Estado interviene en el mercado para mantener condiciones de igualdad de participación en éste, no solamente para que sea un ambiente justo para todos los participantes, pero también para crear una regularidad y transparencia para las transacciones económicas.

En tanto el mercado funcione de una manera competitiva, permitiendo el ingreso y salida del mercado y la participación en él, habrán beneficios para la sociedad en general, tanto por la protección a la inversión como por la diversidad de opciones de consumo y reducción de

³ Roberto Dromi, *Competencia y monopolio*, (Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1999), 22.

precios consecuencia de la competencia en el mercado. Existe, sin embargo, una contradicción ya que esta intervención en el mercado tiene el objetivo de proteger a los competidores ineficientes, mientras que es una premisa del libre mercado, que la supervivencia de las empresas se base en su eficiencia. Aún en el caso de mercados monopolísticos dominados por empresas con cuotas altas del mercado, existe la posibilidad de entrada al mercado siempre y cuando no existan barreras altas al ingreso en él.⁴ La idea, en todo caso, sería proteger la competencia en el mercado, y no a los competidores particulares.

2. De política económica.

Dentro de la presente categoría agrupo una serie de consideraciones políticas que no son estrictamente técnicas en el sentido económico. Dichas motivaciones corresponden a nociones de justicia y equidad más que a eficiencia. Debido a que éstas son un grupo más heterogéneo, las subdivido en la siguientes subcategorías.

a. La justicia económico-distributiva.

Uno de los propósitos de regular la competencia es la promoción de la equidad económica, con dos objetivos: el primero, la redistribución de la riqueza y el segundo, la dispersión del poder económico. Respecto a la distribución de la riqueza, la regulación de la competencia busca generalizar los recursos generados por la actividad económica. Dicho fin es uno de los primordiales principios de la legislación económica en general. Respecto del segundo, éste responde a la necesidad de proteger el orden democrático. La acumulación de gran poder económico en pocas manos se supone una amenaza a la noción misma de la democracia, el poder de decisión individual y la oportunidad económica.⁵ Dicho temor surge de la posibilidad que la concentración de poder económico llegase a ser tan grande que posibilite la manipulación o control del mercado o del Estado.

⁴ Richard Whish, *Competition Law*, 5a ed., (LexisNexis UK, Londres, Reino Unido, 2003), 19.

⁵ *Id.* en la 18.

b. Política nacional o regional.

Existen otras materias que se usan para justificar la intervención del Estado para regular la competencia en el mercado. Uno de los casos en que el derecho de competencia ejerce su influencia es en el área de fusiones de sociedades mercantiles. Existen disposiciones legales que regulan las fusiones ya que éstas puedan crear monopolios o restringir la competencia en el mercado. Sin embargo, el Estado puede actuar con otros propósitos, como el caso en que el cierre o fusión de la empresa tenga el potencial de generar desempleo, por lo que podría ocurrir una intervención para proteger la economía nacional.

Por otra parte existe también la creciente tendencia para la integración de mercados. A pesar de que, para los propósitos del derecho hondureño, todavía no existe política regional acerca de la competencia, de continuarse el desarrollo del mercado común centroamericano, la experiencia de otros mercados comunes como el europeo, demuestra que la regulación de la competencia destaca como una de las necesidades de la integración en un mercado único.⁶

3. Los derechos civiles de las personas.

Como ciudadanos, las personas son poseedoras de derechos garantizados por el Estado. En particular sobre lo económico, los ciudadanos gozan de libertades para poder ejercer cualquier actividad comercial que no sea contraria al interés social ni lesivo a la moral, la salud o la seguridad pública.⁷ La regulación de la competencia pretende proteger estas libertades de los ciudadanos, los cuales pueden incluir la participación en el mercado, la protección de la inversión y la libertad de elección.

El principal objetivo de la protección antimonopolios es la protección al consumidor. El Estado puede tomar acciones directas contra empresas que atentan en contra de los derechos del consumidor, y en algunas instancias ha fundamentado acciones como la fijación de precios

⁶ *Id.* en la 20-21.

⁷ *Vid. Constitución de la República de Honduras*, Decreto no. 131 (11 de enero de 1982), arts. 61, 70, 328, 331 y 332.

(congelamientos) al igual que otras medidas intervencionistas en el mercado. Muchas acciones anticompetitivas constituyen violaciones a derechos civiles, como lo es el sobreprecio causado por el abuso de una posición dominante en el mercado y la exclusión de otros competidores.

El orden económico como un derecho civil tiene como antecedente la teoría liberal del Estado, en la cual la libre competencia en el mercado figura como el principal componente del orden social, y de la cual las demás libertades se derivan. Dicho esquema presupone que, mediante la participación de los ciudadanos como iguales, el poder económico se encontrará disperso, no pudiendo ser controlado por una persona o un grupo de personas poderosas. En Latinoamérica en general y en Honduras en particular, también deben considerarse los antecedentes coloniales, los cuales imponían extensas restricciones sobre las economías locales. En este sentido, las políticas coloniales que significaban una traba al libre comercio fueron una de las causas, sino la principal, que motivaron las rebeliones americanas.⁸

Por lo tanto los derechos de libre mercado, los cuales necesariamente incluyen aquéllos de libre competencia y propiedad e iniciativa privada, están íntegramente relacionados con la forma republicana de gobierno. En otras palabras, la protección de la competencia en el mercado también tiene un trasfondo de derechos civiles de los ciudadanos, ya que el buen o eficiente funcionamiento del mercado es un elemento crucial sin el cual no existen o no se pueden garantizar las demás libertades que se le han encargado al Estado para su protección y fomento.

4. Estructura del mercado.

Similar a las consideraciones para proteger la dinámica del mercado, existen también razones para la protección de la estructura del mercado, o sea consideraciones dirigidas no al buen funcionamiento del mercado, sino a los parámetros bajo los cuales el mercado existe y se desarrolla. Como punto principal, es deber del Estado proteger que la iniciativa económica sea

⁸ Dromi, *op. cit.*, 12.

libre, removiendo los obstáculos que la entorpezcan o distorsionen.⁹ Es importante indicar que el rol del Estado en estos casos no necesariamente es activo. En muchos casos el Estado debe abstenerse de la intervención o regulación excesiva del mercado. De hecho la participación del Estado en el mercado es uno de los factores que mayor potencial tiene para causar el funcionamiento ineficiente o irregular del mercado.

Es de particular importancia tener en mente ambas limitantes del Estado, la primera, que debe actuar en defensa de la competencia y la segunda, que debe abstenerse de afectar la competencia, por lo cual debe analizar propiamente su presencia y efectos de sus acciones sobre el mercado. Sobre los límites de la intervención del Estado sobre el mercado, éstos serán discutidos en otra sección de la presente.

Existen otras razones para proteger la estructura del mercado mediante la intervención del Estado para regular la libre competencia en el mercado. Uno de los deberes de las agencias gubernamentales a las que se les responsabiliza por el cumplimiento de la legislación antimonopolios, la cual puede ser una agencia para protección a la competencia, una oficina de protección al consumidor o una fiscalía especial, es que tiene la tarea permanente de vigilar y denunciar cualquier conducta o práctica anticompetitiva o monopolística. Esta tarea incluye revisar todas las leyes o actos del Estado para prevenir que éstos afecten negativamente al mercado.

En otros países, existen agencias gubernamentales con precisamente este mandato, de escrutar la legislación que distorsiona la competencia. A nivel internacional incluso existen organizaciones como la Red Internacional de la Competencia, que promueve la convergencia de la legislación antimonopolios y su aplicación.¹⁰ En Latinoamérica, son miembros de esta red el Tribunal de la Libre Competencia en Chile, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de Argentina, el Consejo Administrativo de Defensa Económica de Brasil, el Instituto Nacional de de Defensa de la Competencia y de la Protección a la Propiedad

⁹ *Id.* en la 24.

¹⁰ *Vid.* <http://www.internationalcompetitionnetwork.org> (visitado por última vez el 26 de noviembre de 2005). Se discute más sobre este tema *infra*.

Intelectual (INDECOPI) del Perú, la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia y la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia de Venezuela.¹¹

C. El concepto del libre mercado.

Es importante comenzar estableciendo que el derecho de la competencia está basado en la economía capitalista, la cual se entiende como el sistema en el cual existe libertad para ejercer cualquier negocio comercial lícito; como producir, consumir y vender.¹²

Las teorías económicas de la estructura de los mercados están basadas en modelos de la competencia perfecta, siendo éste el paradigma básico del análisis económico. Este modelo describe al mercado como un proceso dinámico operando bajo dos fuerzas, la oferta y la demanda. Donde se encuentran dichas fuerzas se crea un mercado, el cual “proviene del término geográfico donde se reunían los compradores y vendedores en una plaza o mercado público, pero lo cierto es que hoy está conformado por el conjunto de actos de compra y venta de bienes económicos determinados”.¹³

El modelo de competencia perfecta funciona de acuerdo a varias condiciones, como la existencia de un número infinito de productores y consumidores para cada producto e información completa disponible acerca de dichos productos, las cuales no son ciertas para muchas industrias. Por ejemplo en muchas industrias pueden existir un número reducido de productores y, en algunos casos, incluso puede existir un monopolio. De hecho si el mundo funcionara de acuerdo al modelo de la competencia perfecta no habría necesidad de una política reguladora.¹⁴ A pesar de lo anterior son escenarios hipotéticos que pueden ser herramientas útiles para examinar el comportamiento del mercado.

¹¹ *Id.*

¹² Gabriel Martínez Medrano, *Control de los monopolios y defensa de la competencia*, (Ediciones Depalma, Buenos Aires, Argentina, 2002), 11.

¹³ *Id.*

¹⁴ Kip Viscusi, *et al.*, *Economics of Regulation of Antitrust*, 3ra ed., (MIT Press, Cambridge, E.E.U.U., 2000), 2.

Dichos modelos son altamente abstractos y asumen varias otras condiciones aparte de las anteriormente mencionadas. El mercado de perfecta competencia tiene las siguientes características: 1) Tiene muchas firmas, cada una vendiendo un producto idéntico, 2) hay muchos compradores, 3) no hay restricciones a la entrada al mercado, 4) las firmas en el mercado no tienen ventaja sobre potenciales participantes en el mercado, y 5) las firmas y los compradores están completamente informados sobre los precios de los productos de cada firma en el mercado.¹⁵ El mercado que reúne estos requisitos se considera perfectamente competitivo debido a que ninguna firma ni grupo de firmas puede ejercer influencia significativa para afectar el precio en el mercado a su favor. Sin embargo este modelo idealizado es bastante útil pues reduce las fuerzas del mercado a dos variables que pueden ser analizadas matemáticamente, la cantidad de la oferta de un bien o servicio y su precio.

En el mercado perfectamente competitivo el precio de un producto está determinado por la concordancia entre la oferta y la demanda. En un mercado perfectamente competitivo las empresas son “tomadores de precio”, ya que toman el precio de un producto en el mercado como fijo, debido a que no pueden influenciarlo a su favor. Aunque la competencia en el mundo real usualmente no sigue este patrón, existen muchos mercados en los cuales la competencia es tan intensa que produce resultados como los esperados en el modelo del mercado perfectamente competitivo. Unos ejemplos de este tipo de mercado son la pesca, la explotación de madera, la abarrotería, plomería, agricultura y jardinería. En estos mercados los cambios en la oferta de un producto no tienen un impacto significativo sobre la oferta total del producto, debido a que – entre la gran cantidad de productores – los incrementos en la oferta de un solo productor no surten un cambio sobre la oferta agregada de todos los productores. Por otra parte existen tantos otros productores en un mercado perfectamente competitivo que, si uno de ellos cobrara un precio más alto por su producto, no habría ningún consumidor que le compraría.

En un mercado perfectamente competitivo, la entrada al mercado es libre, por lo cual las empresas producen al costo más bajo. Una de las características del mercado perfectamente

¹⁵ Michael Parkin, *Economics*, 2a ed., (Addison-Wesley Publishing Co., Reading, E.E.U.U., 1994), 280.

competitivo es la eficiencia distributiva. La eficiencia distributiva ocurre cuando no hay recursos desperdiciados, y resulta en una situación en la que nadie puede mejorar su condición sin empeorar la condición de alguien más. La eficiencia distributiva debe reunir tres condiciones: la eficiencia económica, eficiencia de consumo y la equivalencia entre el costo social marginal y el beneficio social marginal.¹⁶

La eficiencia económica es la minimización del costo de un producto, que es paralela a la maximización de las ganancias de una empresa. Por otra parte la eficiencia de consumo ocurre cuando el consumidor no puede redistribuir su presupuesto de otra manera sin perjudicarse. Lo anterior significa que el consumidor está utilizando su presupuesto para obtener la mayor cantidad de productos posibles.

El modelo del mercado perfectamente competitivo también sirve como base para observar las demás variables del mercado, como lo serían la regulación y la reducción o colusión de los participantes en el mercado. Del análisis del mercado de competencia perfecta se derivan otros, como el modelo de monopolio, oligopolio y competencia monopolística.

D. El mercado monopolístico.

La rama de la economía en particular que trata con la competencia y su efecto en el mercado se llama organización industrial. Específicamente la organización industrial trata con “la comprensión de la estructura y comportamiento de industrias (o sea productores de bienes y servicios) en una economía [...] tratan con la estructura del tamaño de firmas (una o muchas, “concentradas” o no), las causas (por sobre todas las economías de escala) de esta estructura de tamaño, los efectos de la concentración en la competencia, los efectos de la competencia en precios, inversión, innovación y demás”¹⁷

¹⁶ Parkin, *op. cit.*, 306.

¹⁷ George J. Stigler, *La organización de la industria* (Homewood, E.E.U.U., 1968), 1, citado en Viscusi, *et al.*, *op. cit.*, 62.

El comienzo de la organización industrial generalmente se les acredita a economistas de la Universidad de Harvard durante la década de 1930-1940. La teoría de organización industrial desarrollada por dichos profesores se basada en tres conceptos: la estructura, la conducta (o comportamiento) y desempeño.¹⁸ La relación entre estos tres conceptos no está claramente definido, pues existen diversas opiniones sobre ésta, aunque existe un consenso que los tres conceptos anteriormente indicados son útiles para el estudio del tema.

La estructura en particular es lo que comúnmente se entiende como monopolio. Es decir la estructura del mercado es usualmente el punto de partida para los modelos de mercados monopólicos. La estructura del mercado está compuesta por tres elementos: La concentración, las barreras a la entrada al mercado y la diferenciación de los productos en una industria.

La concentración del mercado es el elemento más simplemente descrito. Éste puede ser, como en muchos modelos económicos, tan sencillo como el número de firmas en una industria, como, por ejemplo, si es una (monopolio), dos (duopolio) o varias (oligopolio). Dicha cuantificación funciona óptimamente cuando existe una simetría entre las industrias en un mercado, es decir cuando éstas son iguales en su tamaño, costos y cuota del mercado. Dentro de la complejidad del mundo real dicha presunción no resulta adecuada, ya que usualmente existe mucha heterogeneidad entre diferentes industrias.¹⁹ Por ende típicamente no se utiliza el número de firmas en un mercado como una representación muy descriptiva del mercado.

Existen otras definiciones de concentración económica, al igual que otros indicadores para cuantificarla. Uno de los más utilizados índices para medir la concentración de un mercado es la tasa de concentración de “cuatro empresas”. La tasa de concentración de cuatro empresas se obtiene sumando las cuotas de mercado de las cuatro empresas más grandes en la industria. Por ejemplo, la tasa de concentración de cuatro empresas para el sector bancario hondureño se puede calcular de la manera siguiente. Los cuatro bancos con las cuotas de mercado más

¹⁸ Viscusi, *op. cit.*, 3.

¹⁹ *Id.* en la 143.

altas²⁰ en Honduras son Banco Atlántida, Banco Grupo el Ahorro Hondureño, Banco de Occidente y Banco Financiera Comercial Hondureña. Sus tasas de mercado son las siguientes:

Atlántida	15.35%
Grupo el Ahorro Hondureño	15.22
De Occidente	12.36
Financiera Comercial Hondureña	12.20
<hr/>	
Total	55.20% ²¹

La tasa de concentración de cuatro empresas genera un índice relativamente informativo, pues a diferencia de una simple enumeración de los participantes en el mercado (el cual sería de 18 en el caso de la banca hondureña), la tasa indica la desigualdad de tamaño entre éstos. En otras palabras existen 18 bancos en el mercado hondureño y los 4 más grandes controlan el 55.20 % del mercado.

Sin embargo la tasa de concentración de cuatro empresas no es la mejor herramienta para describir la competencia en el mercado. Tomemos por el ejemplo la diferencia entre dos casos distintos. En el primero existen cinco empresas en el mercado y cada una controla el 20% del mercado. En el segundo, el mercado consiste de una empresa que tiene el 50% del mercado y cinco empresas que controlan el 10% del mercado cada una. La tasa de concentración de cuatro empresas en ambos casos sería igual para ambos casos, dado que las primeras cuatro empresas sumarían 80% de participación en el mercado. Sin embargo podría presumirse que existiría un grado más alto de competencia en el primer mercado, debido a que compiten al menos cuatro empresas del mismo tamaño, al contrario del segundo caso, donde una sola empresa controla la mitad de todo el mercado y las demás empresas son mucho más pequeñas en comparación.

²⁰ Las cuotas de mercado han sido calculadas en base a la cantidad de activos totales de cada banco en relación con el total de activos del sistema bancario nacional. Existen otras medidas que

²¹ “La guía de banca latina”, *Latin Finance*, no. 169, septiembre de 2005, 33.

Por otra parte existe una relación matemática denominada Índice Herfindahl-Hirschman (“HHI” por sus siglas en inglés), el cual es utilizado para hacer determinaciones acerca de la concentración del mercado. Según este índice, entre mayor es el resultado, mayor es la concentración que se observa en el mercado. El HHI puede expresarse como:

$$H = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Donde n es el número de firmas en el mercado, y s_i es la proporción de mercado de cada firma individual i . En este sentido el ejemplo de los dos casos anteriormente indicados nos daría que en el caso primero el HHI sería de $(20^2+20^2+20^2+20^2+20^2)=2,000$ y en el segundo caso de $(50^2+10^2+10^2+10^2+10^2+10^2)=3,000$. Utilizando este ejemplo podemos observar que la medida de concentración del caso segundo es 50% más alta que en el primer caso, porque el HHI da mayor peso a las empresas según su tamaño. Tomando en cuenta el ejemplo anterior, el HHI provee una medida mucho más descriptiva de la concentración en el mercado que la tasa de concentración de las cuatro empresas.

El Departamento de Justicia de los Estados Unidos de América es una de las agencias reguladoras de la competencia más notables que utiliza el HHI para determinar la concentración de un mercado. Según sus Guías de Concentración Económica Horizontal, el Departamento de Justicia considera que un resultado HHI menor a 1,000 corresponde a un mercado desconcentrado, un resultado HHI entre 1,000 y 1,800 corresponde un mercado moderadamente concentrado y, un resultado HHI mayor a 1,800 corresponde a un mercado de alta concentración.²²

La segunda característica de la estructura de un mercado se denomina como las barreras de entrada. Una barrera de entrada a un mercado es cualquier condición que haga más costosa o difícil la entrada al mercado. La importancia de las barreras de entrada es que permiten que las firmas existentes cobren precios más altos que los que existirían en un nivel competitivo, sin el riesgo de atraer nuevas firmas al mercado. Un ejemplo de lo anterior ocurre en el caso de una

²² Departamento de Justicia de los Estados Unidos de América y la Comisión Federal de Comercio, *Guías de concentración económica horizontal* § 1.5 “Concentración y tasas de mercado”, en <http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/hmg.htm#15> (visitada por última vez el 7 de julio de 2007),

concesión exclusiva, por ejemplo, ya que el tenedor de una concesión exclusiva puede cobrar un precio no competitivo de su producto por la duración de la concesión sin miedo a atraer más competencia en el mercado.

La tercera característica de la estructura de un mercado es la diferenciación del producto. En los mercados que no hay diferenciación entre el producto, como lo son en el caso del trigo, hierro, petróleo, existe mayor competitividad, ya que solamente compiten en base a precio. Por otra parte, en mercados que el consumidor percibe una marcada diferencia en los productos, como en el caso de las cervezas, medicinas, automóviles y otros, existen varios otros factores que influyen en el precio que las firmas cobran por su producto.

E. La competencia en el mercado.

Uno de los beneficios de la competencia es la eficiencia. Aparte de la eficiencia distributiva, existen otros dos aspectos de la eficiencia que merecen consideración: La eficiencia productiva y la dinámica,²³ las cuales identifico por separado a continuación.

La eficiencia productiva consiste en el uso de la menor cantidad de recursos posible para la producción de un bien o servicio. La competencia en el mercado fomenta la eficiencia productiva ya que en el mercado perfectamente competitivo, los productores no pueden cobrar precios más arriba de su costo, por lo que tienden a tratar de rebajar sus precios produciendo más eficientemente. Por otra parte, un monopolista, libre de las presiones del mercado, puede ser un productor ineficiente y cobrar precios más altos, sin temor a perder sus utilidades. En consecuencia la eficiencia productiva es un beneficio para la sociedad en general, ya que garantiza que su patrimonio se utiliza con el menor desperdicio posible.

El término “eficiencia dinámica” define la constante innovación motivada por la competencia, que motiva el uso de la mejor tecnología posible para la transformación de recursos,

²³ Whish, *op. cit.*, 2.

resultando en un uso progresivamente más eficiente de éstos. La eficiencia dinámica es un beneficio que no puede ser comprobado científicamente.²⁴ En otras palabras la competencia estimula la eficiencia continua del mercado con el paso del tiempo.

El monopolio es la antítesis al mercado competitivo. Bajo condiciones monopolísticas, el modelo del mercado produce resultados muy distintos al del perfectamente competitivo. El monopolista está en una posición en la que puede afectar el precio del mercado, ya que es responsable por todo el volumen de producción de un producto y, debido a que el precio del mercado está determinado por el volumen agregado de producción, el monopolista puede incrementar el precio del mercado reduciendo su volumen de producción o de ventas.

Si asumimos que una empresa permanece motivada a incrementar sus utilidades, el monopolista buscará la posición que maximice sus ganancias. Bajo el modelo del mercado de oferta y demanda, dicha posición implica que el monopolista no producirá a su máximo potencial, sino que restringirá su producción o sus ventas para obtener un precio más alto para su producto. En otras palabras el monopolista provocará menor producción de la que existiría si el mercado fuere perfectamente competitivo, consecuentemente dejando a sus consumidores sin un producto por el que éstos hubieran pagado un precio competitivo.

El poder del monopolista sobre el precio en el mercado puede ser condicionado por el tipo de demanda del artículo en cuestión.²⁵ Existen productos cuya demanda es muy sensible a cambios en precio al igual que para otros productos puede ser exactamente lo opuesto. El término económico usado para medir dicha sensibilidad del producto a cambios al precio se llama la “elasticidad de la demanda” de un producto. La demanda de un producto es elástica “si un pequeño aumento porcentual en el precio induce a los compradores a disminuir significativamente las cantidades adquiridas”²⁶. En sentido contrario, la demanda de un producto es inelástica cuando aumentos grandes en su precio resultan en una reducción pequeña de su consumo.

²⁴ *Id.* en la 4.

²⁵ Germán Coloma, *Defensa de la competencia*, (Ciudad Argentina, Buenos Aires, Argentina, 2003), 33.

²⁶ *Id.*

Considerando que el monopolista buscará maximizar el margen entre los ingresos por ventas del producto y el costo de su producción, el monopolista debe utilizar su conocimiento de la elasticidad de la demanda del producto para determinar su nivel óptimo de producción. En cuanto a productos con demandas inelásticas, el monopolista podrá aumentar el precio más que con respecto a productos con demandas elásticas, pues incrementos en el precio no reducirán significativamente su consumo. Debido a lo anterior la diferencia entre el precio del producto y su costo marginal es mayor cuanto más inelástica es la demanda.²⁷

Tomando en cuenta las presunciones en que se basa el mercado perfectamente competitivo no se mantienen bajo condiciones monopolísticas, resulta necesario un diferente modelo analítico para describir el comportamiento de éstos. Dentro de la organización industrial existe una rama dedicada al análisis de mercados monopolísticos y oligopolísticos. A diferencia del modelo perfectamente competitivo, los modelos monopólicos asumen una cantidad pequeña de empresas en el mercado y una cantidad infinita de consumidores.

Los modelos oligopolísticos producen varias conclusiones respecto a la operación y resultados de dichos mercados. El modelo más antiguo del mercado oligopolístico es el modelo de Cournot.²⁸ El modelo de Cournot concluye que las diferencias entre los costos de producción de las empresas son el principal determinante de los precios en el mercado.

Un corolario del modelo de Cournot es que el precio fijado por las empresas dentro de un mercado oligopolístico es directamente proporcional a su tamaño en el mercado. Entre mayor es el tamaño de la empresa relativa a las demás en el mercado, más grande es su índice Lerner. Sin embargo, debido a que dentro del mismo mercado existe el mismo precio para todo el mercado, el tamaño de la empresa influye sustancialmente en sus ganancias, ya que “cuanto

²⁷ El cociente entre el margen y el precio en cuestión se suele designar como el “índice de Lerner”, en referencia a los estudios económicos de Abba Lerner. *Vid. id.* en la 34.

²⁸ Publicado inicialmente en la obra de Agustín Cournot, *Recherches sur le principes mathématiques de la theorie des richesses* (Hachette, Paris, Francia, 1838). *Vid.* Coloma, 39.

menores son los costos de una empresa, más grande se vuelve, y cuanto más grande se vuelve, mayor es su margen de ganancia”.

Otro modelo oligopolístico es el de Bertrand²⁹, el cual, a diferencia del modelo de Cournot, tiene como variable principal el precio del mercado y no la cantidad de empresas. Dicho modelo predice que, cuando existen costos marginales constantes el mercado tiende al duopolio y el precio del mercado se fija en el costo marginal de la empresa menos eficiente de las dos.³⁰ El modelo de Bertrand predice una mayor competencia entre las empresas oligopolísticas que el de Cournot, ya que las empresas reducen sus precios para competir con las demás empresas.

F. El concepto de las prácticas restrictivas de la competencia en el mercado

La normativa detrás del derecho de la competencia proviene de teorías económicas, por lo que la conducta que se pretende regular necesariamente tiene un componente técnico bastante prominente. La definición exacta de los tipos de conducta que se desean sancionar mediante las leyes antimonopolísticas es uno de los temas más técnicos y complejos en esta rama del derecho.

Una de las intenciones del derecho de competencia es evitar que las empresas usen o adquieran poder en el mercado para actuar con independencia con respecto a sus posibles competidores, para prevenir que dicho poder sea utilizado en detrimento de los consumidores o el interés económico en general.³¹ Dicho abuso del poder monopolístico o de posición dominante en el mercado tiene antecedentes desde la jurisprudencia alemana de principios del siglo XIX.³² Sin embargo en la doctrina moderna el abuso del poder en el mercado incluye varios diferentes tipos de conductas, por lo que constituyen más bien un colectivo de prácticas

²⁹ Debido a su autor, Joseph Bertrand.

³⁰ Vid. Coloma, *op. cit.*, 41.

³¹ Vid. Guillermo Cabanellas de las Cuevas, *Derecho antimonopólico y de defensa de la competencia*, (Ed. Heliasta, Buenos Aires, Argentina, 1983), 645.

³² *Id.* en la 646.

restrictivas de la competencia. Entre las conductas que se consideran restrictivas de la competencia podemos encontrar el abuso del poder en el mercado ejercido de las maneras siguientes.

1. Los precios predatorios

Una de las formas más comunes de prácticas restrictivas de la competencia es el precio predatorio.³³ Por precio predatorio entendemos una reducción de precios por parte de una empresa más bajo que su costo de producción, para eliminar la competencia. Se presume en dicho caso que los monopolios podrían utilizar sus recursos, los cuales son más abundantes que los de empresas operando bajo reglas competitivas en el mercado, para subsidiarse precios con los que no podría competir ni siquiera un rival igualmente eficiente. En este caso sufre el consumidor porque el monopolista puede eliminar otros productores eficientes que podrían rebajar el precio de mercado.

En específico la dificultad de este tema es “tener que distinguir entre rebajas de precios ocasionadas por la propia incidencia del proceso competitivo y disminuciones dirigidas a ocasionar pérdidas a las empresas concurrentes o a desalentar su posible entrada al mercado afectado”.³⁴ Para crear una regla definida se han creado bastantes parámetros para identificar la existencia de precios predatorios, incluyendo la venta inferior al costo, precios de competencia ruinosos o los que demuestran una intención predatoria.³⁵ En consecuencia estas definiciones generan un análisis económico más complejo puesto que implican identificar cuál debería ser el “costo” bajo el cual un empresario, aprovechándose de su posición en el mercado, no podría vender al precio que lo hace con otra intención más que evitar la entrada de otros competidores. Debido a que el mercado en sí permite la competencia genuina, la que implica la competencia entre empresas, la reducción de costos y maximización de ganancias, esta distinción es bastante elusiva.

³³ Este concepto también se le conoce comúnmente como “*dumping*” (literalmente “botar”) en inglés.

³⁴ Cabanellas de las Cuevas, *op. cit.*, 476.

³⁵ *Vid. id.*

Podemos observar la complejidad de dicho análisis económico tomando en consideración las reglas más utilizadas para determinar la venta bajo costo. Muchos tribunales estadounidenses emplean la regla de Areeda-Turner³⁶ según la cual los precios más arriba de los costos variables promedio anticipados para una empresa deberían ser considerados lícitos, mientras que los costos bajo los costos variables promedio anticipados deberían ser considerados ilícitos. Los costos variables promedio de una empresa representan el promedio de los costos por unidad que incrementan o disminuyen según el nivel de producción. Debido a que los costos totales promedio de producción para una empresa son la suma de los costos variables promedio y los costos fijos promedio, la venta bajo dichos precios indica que cuando una empresa cobra precios debajo de éstos, no está utilizando un precio que podría generar utilidades, sino pérdidas. Otras definiciones de precios predatorios plantean diferentes fórmulas para su determinación. Una de ellas es similar a la definición Areeda-Turner, pero utiliza los costos promedio totales, como el marcador mínimo debajo de cual se debería presumir que una empresa está abusando de sus recursos de monopolio.

A raíz de la complejidad técnica de dichas definiciones existen expertos en la materia que han propuesto eliminar los precios predatorios como una categoría de comportamiento anticompetitivo ilícito. Esta consideración es una de práctica, la cual considera que la dificultad para los jueces y tribunales para hacer dicha determinación causa más daño que bien.³⁷

2. Discriminación de precios

Una de las ventajas del monopolista es que, como es el único proveedor de un producto, puede cobrar diferentes precios a diferentes consumidores del producto. Existe una diferencia entre la discriminación sistemática de precios y la diferenciación eventual (o temporal) de precios. La discriminación de precios significa que una empresa productora puede cobrar diferentes

³⁶ Dicha regla fue propuesta por dos autores estadounidenses. P. Areeda y D.F. Turner, “*Precios predatorios y prácticas relacionadas bajo la sección 2 de la ley Sherman*”, Harvard Law Review (Cambridge, EEUU, Febrero, 1975), citado en Viscusi, *op. cit.*, 277.

³⁷ *Vid.* Viscusi, 278.

precios al consumidor por el mismo bien, o diferentes precios según el volumen de compra.³⁸ Una diferencia de precios por sí no significa discriminación de precios cuando responde a diferentes costos de producción por el mismo producto.

El beneficio de discriminación de precios para el monopolista es que puede extraer la cantidad máxima de precio que cada consumidor está dispuesto a pagar por el mismo producto. Dicha práctica incrementa el ingreso total de un monopolio. Por otra parte los consumidores se benefician cuando solamente existe un precio para el producto en el mercado, puesto que existen muchos consumidores que se benefician comprando a un precio menor del que hubiesen estado dispuestos a pagar.

También la discriminación de precios puede ser una estrategia para menoscabar la competencia. Un monopolio puede discriminar en el mercado a los clientes de otras empresas competidoras, ofreciéndoles precios mucho mejores que a los de sus clientes actuales. Este sería el caso cuando una compañía ofrece precios mucho más bajos a los clientes del competidor con el fin de que cambien de producto. Igualmente pueden imponer condiciones onerosas en detrimento de las empresas competidoras, para retener clientela.

3. Acciones concertadas horizontalmente

En un mercado de alta concentración económica existe la posibilidad de que las mayores empresas actúen en concierto para restringir la competencia. Una de las instancias más comunes en que ocurre lo anterior es en el caso de la fijación de precios horizontal, o sea entre competidores en el mismo mercado. Un claro ejemplo es cuando todos los proveedores se ponen de acuerdo a fijar un precio mínimo para un producto. Este ejemplo de hecho es el prototipo de la “acción concertada” entre las cuales se encuentra la fijación de precios, puesto

³⁸ Vid. Parkin, *op. cit.*, 321.

que dicho concepto generalmente se refiere a las relaciones entre competidores, no a las acciones tomadas por una empresa con relación a sus clientes o proveedores.³⁹

En la actualidad la práctica de fijación de precios es probablemente la más perseguida por las autoridades de defensa de competencia, por considerarse una de las distorsiones más insidiosas que pueden darse al mercado. Sin embargo históricamente la fijación de precios no siempre fue considerada tan dañina como lo es en el presente. En el Reino Unido, por ejemplo “fue característico de muchas industrias durante la primera mitad del siglo veinte que se fijaran precios a un nivel acordado; esto se creía prestaba estabilidad, protegía a las empresa contra recesiones cíclicas y facilitaba mercadeo ordenado y racional del cual los compradores también podrían beneficiarse”.⁴⁰

Uno de los ejemplos de colusión para fijar precios es el cartel. El cartel se define como un grupo de empresas que tienen un acuerdo de colusión para restringir la producción e incrementar sus precios y utilidades.⁴¹ La Organización de Países Productores y Exportadores de Petróleo (OPEP) es un ejemplo de un cartel en este sentido, ya que los acuerdos de esta organización no están orientados a fijar precios directamente, sino a fijar una cuota máxima de exportación para cada país que produce petróleo, para así obtener aumentos en el precio del petróleo. Un cartel puede utilizar varias estrategias para incrementar sus utilidades restringiendo la competencia en el mercado. Pueden distribuirse cuotas de producción, dividirse el mercado (por clientes, territorio o tipo de producto), fijar precios mínimos, rehusar pedidos de ciertos clientes, establecer condiciones mínimas de ventas y otras similares.

A largo plazo los carteles usualmente tienden a descomponerse, debido a que existen varios problemas que complican su mantenimiento indefinido. A pesar de que la incentivo para participar en un cartel pareciera alta, ya que resulta en mayores utilidades para las empresas, existen costos para la constitución y funcionamiento del cartel. Las empresas parte del cartel también tienen la incentivo de hacer trampa y violar los acuerdos del cartel para maximizar

³⁹ Cabanellas de las Cuevas, *op. cit.*, 275.

⁴⁰ Whish, *op. cit.*, 468.

⁴¹ *Vid.* Parkin, *op. cit.*, 357.

aún más sus beneficios. Por lo tanto los carteles requieren mecanismos bastante sofisticados para mantener en línea a todas las empresas participantes, las cuales pueden incluir hasta multas para las empresas que violan los acuerdos. Debido a la incentivo a hacer trampa, también existen costos relacionados con la vigilancia y monitoreo que deben darse a los precios en el mercado para asegurar que todas las empresas parte del cartel están cumpliendo con su compromiso.

La jurisprudencia estadounidense es una de las más desarrolladas en el tema de la concertación, y cataloga varios tipos, incluso sin un acuerdo expreso. Mientras que la fijación de precios u otras estrategias diseñadas para reducir la competencia en el mercado son fáciles de determinar cuando existen reuniones o documentación, la jurisprudencia estadounidense califica incluso el “paralelismo consciente”.⁴² Por dicho término se incluyen aquellos actos concertados que han sido aceptados por varios competidores sin que exista un acuerdo explícito a tal efecto. Sin embargo no es suficiente que exista una identidad en las acciones de los competidores, sino que tiene que haber alguna evidencia de conducta orientada a restringir a la competencia. En otras palabras existen motivos legítimos que pueden explicar el hecho de que varias empresas puedan tomar decisiones similares con relación a los precios de sus productos.

Existen otras prácticas en que las empresas coluden para restringir la competencia en el mercado. Entre estos podemos considerar las ofertas colusivas.⁴³ Las ofertas colusivas se dan principalmente en las licitaciones, cuando las diferentes empresas ofertantes acuerdan colaborar en sus ofertas presentadas. El principal fin es elevar los precios, asegurando que las empresas competidoras no presenten ofertas que minimicen las utilidades del conjunto. Existen varios mecanismos para garantizar dicho fin. En el mejor de los casos, las diferentes empresas podrían presentar ofertas idénticas y esperar que el objeto de la licitación se reparta entre las diferentes empresas equitativamente. Sin embargo la existencia de ofertas idénticas levanta muchas sospechas, por lo que este medio es poco utilizado.

⁴² *Id.* en la 276.

⁴³ Whish, *op. cit.*, 483.

De hecho las empresas ofertantes utilizan varias otras estrategias más sutiles para poder lograr sus objetivos. Entre estas podemos contar la rotación de ofertas, en la cual las diferentes empresas deciden repartirse las diferentes licitaciones y escogen una empresa para que presente la oferta más baja en cada una. De esta manera las empresas se aseguran de que todas serán adjudicadas una porción de las licitaciones, y no tienen que preocuparse por competir con las demás empresas en cada licitación. Otra forma sería asociarse para revisar las ofertas de licitación y establecer reglas para la presentación de ofertas, para regular el tipo de precio y condiciones de éstas. Todas las anteriores prácticas resultan en distorsiones del mercado pues suponen una manera de evitar los efectos de la competencia y alzar los precios de los bienes.

Otro tipo de arreglo concertado es la agencia de ventas consolidada.⁴⁴ Bajo este tipo de acuerdo diferentes empresas en el mercado designan a un solo vendedor para su producto. Estas ventas en bloque tienen el efecto de obtener un solo precio para varias diferentes empresas, alzando el precio del producto en el mercado.

4. Acciones concertadas verticalmente

Dentro de la cadena de producción las empresas deben tomar decisiones con respecto a su obtención de insumos y la distribución de productos. En algunos casos, especialmente con las industrias de mayor volumen de producción, dichas decisiones involucran relaciones con otras empresas. Por ejemplo una empresa puede tener un agente distribuidor o comercializador para sus productos. Con respecto a dichas relaciones, existen tipos de prácticas que restringen la competencia, las cuales se denominan concertaciones verticales. Específicamente la concertación vertical en detrimento de la competencia es aquella que “afecta a las empresas correspondientes a diferentes etapas del proceso productivo”.⁴⁵

⁴⁴ *Id.* en la 472.

⁴⁵ Cabanellas de las Cuevas, *op. cit.*, 567.

En la regulación de los mercados, no es común hacer una distinción entre las acciones concertadas por ser verticales u horizontales, ya que es suficiente mencionar que todo tipo de acción concertada entre empresas en detrimento del mercado se considerará ilícita. A pesar de lo anterior existe alguna diferencia en el tipo de comportamiento anticompetitivo que ocurre entre ambas categorías. Por dicho motivo vale la pena estudiarlos por separado.

La concertación vertical es algo controversial puesto que en algunos casos imponen restricciones a las empresas para incrementar la competencia sobre un mismo producto, y no sobre diferentes productos de diferentes empresas, como en el caso de la concertación horizontal. Estas restricciones no están diseñadas para crear competencia “intermarcas” sino “intramarcas”.⁴⁶ Para aclarar dichos términos defino la competencia intermarcas como la competencia entre varias empresas de productos similares. Por otra parte la competencia “intramarcas”, objeto de las restricciones verticales, es aquella que existe entre distribuidores y revendedores con relación a un mismo producto. Dichas restricciones solo mejoran la competencia en el mercado cuando se trata de una empresa que ya tiene algo de poder en el mercado, debido a que, si es una empresa de producción muy limitada, es muy incierto que la competencia por la distribución de su producto mejore las condiciones para el consumidor, puesto que ya enfrenta bastante competencia porque presuntamente deben existir muchos otros productos similares. La jurisprudencia europea, tomando en cuenta lo anterior, permite una excepción *de minimis*, según la cual los acuerdos verticales generalmente no se examinan a menos de que el productor controle al menos el 15% del mercado.⁴⁷

Entre las restricciones verticales a la competencia podemos encontrar las siguientes:

a. Prohibiciones de exportación

Por prohibiciones a la exportación entendemos la condición que una empresa impone sobre un revendedor de limitar sus ventas del producto a un determinado territorio, región o país.

⁴⁶ Whish, *op. cit.*, 589.

⁴⁷ *Id.* en la 595.

Dicha práctica es una de las más perseguidas en la legislación europea: una de las multas más grandes impuestas por una violación a las reglas de competencia, de € 102 millones se le otorgó a Volkswagen, por restringir la venta de sus automóviles entre diferentes distribuidores en la Unión Europea.⁴⁸ Las prohibiciones de exportación permiten a los productores fijar de cierta manera los precios de reventa. Dichos acuerdos restringen la competencia entre diferentes distribuidores del mismo producto, y no permiten que el consumidor disfrute de los precios más bajos que resultarían de dicha competencia.

Un productor puede crear prohibiciones indirectas a la exportación cuando ofrece ventajas sobre la reventa de un producto según el territorio donde se realiza la reventa. Esto ocurre, por ejemplo, cuando un productor ofrece garantías sobre su producto solamente si se compra a un distribuidor dentro del territorio en que se va a utilizar.⁴⁹ Dicha restricción es un incentivo que favorece a un distribuidor local sobre un distribuidor extranjero y por lo tanto también restringe la capacidad de todos los distribuidores de competir por precio. Existen otros tipos de restricciones indirectas de exportación, como cuando un productor cobra comisión sobre los productos que un distribuidor exporta fuera de su territorio. Sin embargo también existen causas legítimas para imponer restricciones sobre los revendedores, como estándares mínimos de calidad o de certificación para los distribuidores, y modificar las condiciones de reventa de los productos de acuerdo con las regulaciones de calidad o técnicas de la localidad de reventa.

b. Compra exclusiva de una marca

La compra exclusiva de una marca se refiere a los acuerdos en que un proveedor obliga a una empresa a obtener todos sus productos exclusivamente de él. Dicha actividad es restrictiva del mercado puesto que prohíbe que las empresas busquen alternativas de precio en cuanto a diferentes productos. Dicha situación se da en los casos en que el proveedor controla gran parte del mercado. En la práctica europea, se toman en consideración dos factores para determinar si dicha práctica cae dentro de las prohibiciones de la ley. En primer lugar se

⁴⁸ *Id.* en la 599.

⁴⁹ *Vid. id.*

examina la proporción del mercado del producto que controla el proveedor, siendo un 30% un mínimo para que se considere la acción como ilícita.⁵⁰ En segundo lugar se toma en cuenta la duración de tiempo de dicha restricción: por lo usual, cinco años es una cantidad de tiempo dentro de la cual todavía se considera razonable la restricción.⁵¹ Dichos factores intentan limitar el uso ilícito de dichos arreglos, pero siempre exceptuando los casos en que es una legítima estrategia de venta; según la cual se pueden obtener ahorros significativos para las empresas, las cuales se supone deben resultar en menores precios para el consumidor.

Un caso muy similar al anterior es la “venta atada”, la cual opera bajo las mismas premisas. En la venta atada, el proveedor obliga al comprador a adquirir otro producto como condición para obtener el producto que desea. Dicho caso, a pesar de la leve diferencia, tiene los mismos efectos que la compra exclusiva de marcas en cuanto a su distorsión de la competencia en el mercado.

Con respecto a las compras exclusivas existe un caso especial en cuanto a las franquicias. Las franquicias son contratos de licencias que permiten a una empresa utilizar la propiedad intelectual de otra para vender sus productos. Sin embargo dichas franquicias también tienen cláusulas que requieren que la concesionaria obtenga todos sus insumos de los proveedores que designe el concesionista. No obstante dichos arreglos usualmente son exceptuados cuando existen causas legítimas para las restricciones impuestas sobre los concesionarios. Por ejemplo, si el objeto de la exclusividad de la compra está relacionado con la calidad o imagen del producto en venta, como en el caso de ropa o hamburguesas, usualmente son permitidos. Por otra parte, si el producto es uno que no necesariamente deberá ser comprado del concesionista, como en el caso de computadoras, usualmente dichos acuerdos sí resultan en la reducción de la competencia en el mercado.

⁵⁰ *Vid. id.* en la 602.

⁵¹ *Id.*

c. Restricciones de reventa

Las restricciones en la reventa de un producto usualmente son consideradas como lesivas a la competencia en el mercado, puesto que restringen la competencia entre los distribuidores de un producto, y tienden a subir los precios de un producto. Entre las restricciones de reventa pueden incluirse la fijación de precios mínimos (o máximos) de reventa, la negativa a satisfacer pedidos a ciertos revendedores sin causas objetivas, requisitos de vender el producto únicamente a cierto tipo de clientela, restricciones del territorio de reventa, el cobro de comisiones por reventas y la prohibición absoluta de reventa. Sin embargo existen otras restricciones a la reventa que pueden considerarse lícitas, por no tener un efecto nocivo sobre la competencia, como por ejemplo cuando se fijan restricciones en cuanto a la apropiada utilización de un producto o condiciones específicas sobre la exhibición o mercadeo de los productos.⁵²

d. Volúmenes mínimos de venta

El requerimiento de una empresa a sus revendedores de cubrir volúmenes mínimos de venta representa un acuerdo vertical en detrimento de la competencia en el mercado por restringir el número de distribuidores en el mercado y posiblemente elevar los precios de un solo producto. Dicha restricción igualmente pareciera incentivar la concentración en el mercado, favoreciendo a las empresas más grandes sobre las más pequeñas. Sin embargo dicha restricción puede en algunos casos resultar beneficiosa para los precios en el mercado, cuando se utilizan para incrementar las economías de escala de los revendedores, que pueden así utilizar su tamaño para reducir los costos por unidad de distribución y así reducir el precio en el mercado.⁵³

⁵² Cabanellas de las Cuevas, 589.

⁵³ *Id.* en la 587.

e. Acuerdos de distribución exclusiva

Los acuerdos de distribución exclusiva se consideran restrictivos a la competencia porque limitan el número de distribuidores que pueden ofrecer los productos en un mismo territorio. Dichos arreglos no parecen afectar mucho al mercado cuando se tratan de productos para los que existen bastantes proveedores, pero si se notan mayores distorsiones entre más monopolística sea la producción del producto en cuestión. Este tipo de restricción casi siempre resulta nociva para el mercado, en especial cuando la distribución exclusiva implica que otros revendedores no pueden importar paralelamente. En este último caso, es muy posible que dichos acuerdos resulten en la monopolización del mercado.

5. Exclusión de competidores

Los monopolios pueden tomar medidas para excluir a nuevos competidores del mercado. Dicha habilidad se supone existir debido a los mayores recursos y mejor posición que tiene un monopolista en el mercado, con respecto a nuevos competidores.

a. Barreras a la entrada en el mercado

Por barreras de entrada al mercado se identifican aquellos factores que implican un costo para que una empresa entre a competir a éste. Las barreras de entrada son uno de los factores que determinan el número de empresas, o la concentración, en un mercado. El anterior resultado es producto de que, entre más alto el costo de que una empresa entre a competir en un mercado, menos empresas tendrán capacidad de hacerlo.

Una de las reglas de sentido común en la organización industrial es que un mercado solamente puede ser persistentemente controlado por monopolios cuando se dan dos condiciones: una concentración suficientemente alta de vendedores que permita su colusión y barreras altas a la entrada en el mercado.⁵⁴ En este sentido “[s]i una firma cuenta con la posibilidad de obtener

⁵⁴ Viscusi, *op. cit.*, 156.

utilidades significativamente por encima de la tasa normal del mercado, durante un plazo relativamente largo, ello supone que algún obstáculo se ha opuesto al ingreso de otras empresas a un mercado manifiestamente lucrativo”.⁵⁵

b. Acuerdos de compra exclusiva y lealtad

Una de las estrategias que las empresas pueden utilizar para impedir la entrada de nuevos competidores al mercado es atando a la clientela al uso exclusivo de su producto, u ofreciendo rebajas u otros incentivos para que la clientela no se vaya a un competidor. Dicha práctica constituye un abuso cuando se comete por una empresa en el mercado que tiene suficiente poder para poder utilizar dicha estrategia para monopolizar el mercado.

⁵⁵ Cabanellas de las Cuevas, *op. cit.*, 656.

II. La competencia económica en Honduras desde un contexto histórico

Para poder observar la concentración en el mercado hondureño a través de la historia hasta la época actual y su relación con las políticas del Estado considero necesario analizar su historia económica y legal. Debemos tener presente que la economía hondureña moderna surgió bajo condiciones particulares que han marcado su desarrollo y que, en general, no han correspondido a políticas capitalistas, de libre mercado o de alto desarrollo, a diferencia de los países donde tiene mayor desarrollo el derecho de competencia, como Estados Unidos de América o Reino Unido. En tal sentido es importante analizar dicha historia según las características político-económicas que las caracterizaron, enfatizando la composición de los mercados internos.

A. El sistema colonial

A pesar de que existe una rica historia precolombina, para trazar el desarrollo de la economía hondureña podemos tomar como punto de partida la conquista europea de América Central, que por su naturaleza virtualmente eliminó las instituciones económicas de los indígenas de la región. La toma de posesión y conquista de las tierras del Nuevo Mundo por los españoles y portugueses se basó en la explotación exclusiva sobre los territorios descubiertos, basada en diversos fundamentos legales de las Siete Partidas, sobre las donaciones papales de Alejandro VI y algunas doctrinas medievales que consideraban a América como *res nullius* o “tierra de nadie”.⁵⁶

Las tierras de América Central, llamadas “Reinos de Indias”, formaron parte de la monarquía española y su organización dependía de la Corona, dirigida por el rey, quien tenía soberanía sobre dichas tierras. A diferencia de otros territorios adquiridos previamente, el rey no estaba

⁵⁶ Vid. Longino Becerra, *Evolución histórica de Honduras*, 13ª ed., (Ed. Baktún, Tegucigalpa, Honduras, 2005), 51.

obligado a respetar las costumbres tradicionales de los indígenas y en la práctica solamente mantuvo vigentes aquéllas que no entraban en conflicto con las prácticas españolas.⁵⁷

Para gobernar las Indias la Corona española organizó los territorios en virreinos, gobernaciones y audiencias, y creó varias instituciones para administrar la empresa colonial. Además del virreinato, que a través del virrey representaba directamente al rey, existieron dos principales instituciones que se ocupaban de los asuntos coloniales americanos, las cuales fueron la Casa de Contratación y el Consejo de Indias. La Casa de Contratación fue creada por los Reyes Católicos en 1503 y su sede se encontraba en la ciudad de Sevilla. Esta institución manejó los asuntos mercantiles de los Reinos de las Indias, entre los cuales estaban la logística del transporte naviero entre España y el Nuevo Mundo y la recaudación de los beneficios de las colonias.

Los demás asuntos pertinentes al Reino de Indias fueron manejados por el Consejo de Indias. Posterior al descubrimiento de América los Reyes Católicos designaron al clérigo Juan Rodríguez Fonseca para que se encargara de los asuntos de las colonias, la cual dependía del Consejo de Castilla, el cual dirigía los asuntos de Estado bajo la supervisión del rey. La burocracia dedicada a los asuntos americanos después se desligó del Consejo de Castilla, llamándose el Consejo de Indias desde 1517, a pesar de que no se convirtió formalmente en una institución hasta 1524.

El Consejo de las Indias manejaba la política de Estado, los asuntos de gobernación y legislación respecto a las colonias americanas y además funcionaba como el Tribunal Supremo sobre todas sus causas penales y civiles. A medida de que se expandieron las colonias españolas en América, el Consejo fue volviéndose más complejo, al grado que se dividió en diferentes departamentos, como la Cámara de Indias, que manejaba los nombramientos de oficiales administrativos, y la Junta de Guerra, que trataba los asuntos militares y estratégicos.

⁵⁷ Vid. *Enciclopedia Universal*, (Grupo Océano Editorial, Barcelona, España, 1999), 643.

A través de esta organización la Corona española centralizó la administración de las colonias americanas. La centralización política ocurrió en función la economía colonial, concentrada principalmente en los rubros mineros y agropecuarios. Dicha economía estaba basada en la explotación de la mano obra indígena y el monopolio comercial. Esencialmente la administración colonial buscó la generación de beneficios económicos para España mediante la explotación de los recursos naturales y mano de obra americana.

Para la economía colonial se desarrollaron varias instituciones. En su inicio a los conquistadores o “adelantados” les fueron otorgados Capitulaciones por la Corona española, mediante las cuales se les transfería una cierta cantidad de tierra a su posesión, sujetas a ciertas obligaciones de recompensar a los reyes.⁵⁸ Las Capitulaciones dieron paso a la Encomienda, la cual consistía en una concesión otorgada por la Corona de terreno junto o no a una cantidad de esclavos para explotarla. Dichas concesiones se revertían a la Corona después de cierta cantidad de tiempo y también estaban sujetas a obligaciones tributarias en beneficio de aquélla. Las concesiones se pagaban en bienes como oro y productos agrícolas, y el monto a pagarse era determinado por los Oidores españoles, que evaluaban la capacidad productiva de la tierra y los esclavos indígenas.⁵⁹

1. La política mercantilista de la Corona durante el período colonial

El comercio durante la colonia manejado por unas cuantas casas comerciales de Guatemala, íntimamente relacionadas con la élite comercial española. El sistema de comercialización de la colonia era básicamente un monopsonio español, quien recibía todos los productos de las colonias a través de la exclusividad de sus puertos e intermediarios. Los españoles controlaban los puertos de Honduras, principalmente Trujillo y Omoa, asimismo como su envío y recibo. La Corona determinaba los destinos del comercio intercolonial y la limitaba a productos de

⁵⁸ Vid. Mario Argueta y Edgardo Quiñónez, *Historia de Honduras*, 1ª ed., (Ed. de la Escuela Superior del Profesorado “Francisco Morazán”, Tegucigalpa, Honduras, 1978), 56.

⁵⁹ Vid. Becerra, *op. cit.*, 59.

extracción nativa.⁶⁰ Por otra parte manejaba sus importaciones a través de un solo puerto, inicialmente Sevilla y, después de 1717, Cádiz.

La actividad económica en las colonias españolas se orientó a tres actividades principales: la minería, la ganadería y la agricultura. En Centroamérica también tuvo mucha importancia la producción de añil.⁶¹ Sin embargo el área centroamericana “no poseía grandes riquezas mineras, ni una población indígena abundante, tampoco una disponibilidad suficiente de recursos para crear grandes plantaciones con mano de obra africana; en estas condiciones, el reino de Guatemala constituyó, aún en sus mejores momentos, una región marginal del imperio español”.⁶²

Políticamente la región centroamericana fue administrada mediante la Capitanía General de Guatemala, dependiente (al menos teóricamente, si no en la práctica) del Virreinato de Nueva España. La élite comercial de la región centroamericana también se ubicaba en la ciudad de Guatemala y estaba “integrada por criollos y peninsulares, estrechamente vinculados por lazos de sangre e intereses comerciales”.⁶³ Dicha élite controlaba las compras de los productos internos y su distribución local, al igual que su comercialización a Europa y las demás colonias americanas, por lo que dichas industrias fueron controladas desde su inicio por un pequeño grupo de personas, las cuales constituyeron un oligopolio reducido que controlaba la economía. Aparte de los oligopolios comerciales que surgieron, también existieron industrias particulares, como el procesamiento del tabaco, el cual reservaba el monopolio de producción a la Corona española.⁶⁴ El poder de las élites económicas, debido a que en gran parte estaban situadas en la capital en Guatemala, desataron envidia en las provincias. Gradualmente, debido a la erosión del poder español, las restricciones fueron cediendo a un comercio más libre.

⁶⁰ Vid. Argueta y Quiñónez, *op. cit.*, 63.

⁶¹ El añil (o índigo) es un tinte color azul derivado de la planta llamada jiquilite y usada principalmente como colorante, pero también como medicamento. Como colorante se empleó para teñir la ropa, telas, plumas, fibras y el cabello. En cuanto a sus usos medicinales, muchos son de tradición prehispánica, como para curar las enfermedades de la cabeza y las úlceras. Dicho producto tuvo gran demanda en Europa hasta el siglo XVIII, cuando ésta comenzó a decaer. Vid. Carlos Batres, et al., *Las evidencias de la industria de añil en la cuenca Copán-Cho'ortí'*, http://www.famsi.org/reports/03101es/53batres_batres/53batres_batres.pdf, (visitada por última vez el 6 de marzo de 2006).

⁶² Pablo Yankelevich, *Honduras*, (Ed. Patria, S.A de C.V., Ciudad de México, México, 1998), 29.

⁶³ *Id.* en la 31.

⁶⁴ Vid. Becerra, *op. cit.*, 102.

Las diferentes actividades productivas en la colonia siguieron patrones similares. En cuanto a la producción de añil, las grandes casas comerciales de Guatemala se dedicaban a la exportación y distribución del producto. Estas casas comerciales compraban el añil de mayoristas, que a su vez obtenían el producto de “poquiteros”, o pequeños productores del tinte.⁶⁵ Las casas comerciales determinaban el precio del producto y manejaban las ferias donde se compraba el producto. Esto les permitía a las casas comerciales a pagar precios ínfimos por los productos. Por otra parte los comerciantes guatemaltecos también prestaban dinero e insumos para los productores, y cuando el crédito no podía ser pagado en muchos casos los comerciantes se quedaban las propiedades añileras.

Después del siglo XVIII el cultivo de añil, principalmente ubicado en Honduras en los valles de Comayagua, entró en decadencia principalmente por la falta de mano de obra.⁶⁶ A pesar de que el añil no tuvo un gran auge en Honduras, durante el tiempo de la colonia tuvo grandes niveles de producción en El Salvador y Guatemala.

2. Actividades económicas al margen de la política mercantilista de la Corona

Debido a las estrictas medidas proteccionistas implementadas bajo el régimen mercantilista español, el contrabando rápidamente creció. Durante el siglo XVI, y a medida que el poderío del imperio español y su Armada Invencible menguaba, los reinos rivales, como Inglaterra y los Países Bajos empezaron a competir en el comercio colonial. Los corsarios y piratas azotaron los varios puertos españoles del Caribe irrumpieron el tráfico comercial español, al mismo tiempo que transportaron e introdujeron mercancías.

Los ingleses lentamente fueron erosionando la dominancia comercial española en Centroamérica. Desde 1589 los ingleses establecieron un punto de vigilancia en Bluefields, Nicaragua. Pocas décadas después comenzaron a incursionar en territorio continental

⁶⁵ Vid. Yankelevich, *op. cit.*, 29.

⁶⁶ Vid. Argueta y Quiñónez, *op. cit.*, 65.

centroamericano, comenzando con Belice en 1622. Poco después sus intenciones de penetrar Centroamérica se reforzaron con la posesión de las islas caribeñas de Saint Kitts y Nevis en 1622 y Jamaica en 1655. Debido a la cercanía de esta última isla a Centroamérica, pudieron ejercer su influencia desde estas islas.

Desde estas bases de operación, entre las cuales destaca Belice, los ingleses intensificaron sus actividades comerciales y contrabandistas en Centroamérica, particularmente hacia la Mosquitia y el Golfo de Honduras. En 1742 los ingleses tomaron la isla de Roatán, fortificándose allí para incrementar su presencia. Hacia el siglo XVIII, el contrabando que comprendía “desde la plata en moneda o lingotes, el algodón, tabaco, añil, maderas preciosas hasta zarzaparrilla y raíces medicinales”⁶⁷ comprendía el comercio más grande de la región. El lucro de dichas prácticas creó centros de comercio emergentes en Gracias, Llanos de Santa Rosa, Tegucigalpa y Comayagua.

Los españoles trataron de recuperar el litoral atlántico de la influencia comercial y militar inglesa. Muchos esfuerzos se tomaron para pacificar la relación entre España e Inglaterra, en la que España cedía derechos de explotación comercial a Inglaterra a cambio de la demolición de fortificaciones militares ingleses. Entre dichos tratados se encuentran el de Versalles, del 3 de septiembre de 1783 y el de Londres del 14 de julio de 1786. A pesar de que dichos tratados limitaban dicha actividad comercial al área entre los ríos Belice y Hondo (excluyendo la Mosquitia), los ingleses hicieron caso omiso a estas especificaciones.

Después de la toma y saqueo del puerto fortificado en Omoa, el Capitán General Matías de Gálvez contraatacó fuertemente contra los ingleses, reclutando milicianos de todas las colonias cercanas para este propósito.⁶⁸ Con quince mil hombres a su mando, retomó el puerto de Omoa y recuperó Roatán en marzo de 1782. Dicha campaña fue tan exitosa que culminó con la expulsión de los ingleses de Bluefields.

⁶⁷ *Id.* en la 66.

⁶⁸ *Vid.* Yankelevich, *op. cit.*, 51.

El plan de Gálvez continuó con la repoblación del litoral atlántico con colonos españoles provenientes de regiones deprimidas en España como La Coruña y las islas Canarias. Además se proclamó el libre comercio entre las colonias con respecto a los puertos de Omoa y Trujillo. Sin embargo dichas ambiciosas decisiones no tuvieron grandes frutos: Muchos de los colonos sucumbieron a las enfermedades y los ingleses, sin mayor oposición de una España grandemente debilitada, recobraron sus posiciones en el Atlántico a través del siglo XIX. En 1816 coronaron en Belice al rey Jorge Federico II como soberano de la Mosquitia. Debido a lo anterior, en las vísperas de la independencia de Honduras, el litoral atlántico era un lugar poco poblado y aislado del interior del país, frecuentemente azotado por los misquitos e ingleses, quienes controlaban el corte de palo de tinte y el contrabando en estas áreas.

3. El inicio de la industria hondureña

La minería fue uno de los primeros rubros destacados de actividad económica en Centroamérica y en Honduras en particular. La producción minera en Honduras fue importante pero mediocre comparada a las de estas otras colonias.⁶⁹ Similar a la intermediación comercial, la cantidad de restricciones impuestas por la Corona española resultaron en la predominancia de actividad minera ilegal.

Las minas se obtenían por concesión de la Corona. Durante la época colonial se explotaron aproximadamente 400 minas, y hacia 1580 había más de 1,000 solicitudes de registros de concesiones en Honduras.⁷⁰ El mercado de la minería experimentó varios altibajos a través de la época de la colonia, iniciando con un gran apogeo pero disminuyendo al principio del siglo XVII, donde comenzó una profunda depresión económica que no tuvo una recuperación hasta el siglo XVIII. Sin embargo esta última recuperación fue breve, pues alrededor de 1738 comenzó un lento decline que se prolongó hasta siglo XIX.⁷¹

⁶⁹ La Casa de Moneda de Guatemala, con plata precedente de Honduras, acuñaba 500,000 pesos al año, mientras que la de México acuñada 25,000,000 de pesos en el mismo período de tiempo. *Id.* en la 43.

⁷⁰ *Vid.* Yankelevich, *op. cit.*, 40-41.

⁷¹ *Vid. id.* en la 40.

Hubo diversos problemas administrativos que desincentivaron la actividad minera, como la insuficiencia crítica de numerario para pagar por los minerales, lo que resultó en el abandono de muchas minas.⁷² La moneda escaseaba, por lo que se usaban sustitutos provenientes de México y Perú, o pedazos cortados de plata. La minería estaba sujeta al tributo del quinto real, por lo que las penurias económicas que sufría la producción resultaban sumamente onerosas para los productores. La falta de numerario también creaba problemas para la recaudación de los tributos de la Corona, pues al no haber moneda, no había manera de pagar los impuestos que correspondían.

La suma de las anteriores dificultades creaba un fuerte incentivo para operar minas al margen de la ley. Mineros independiente o “güirises” explotaban pequeños filones de mineral, sin declararlos y vendiendo el producto ilegalmente.⁷³ Al respecto la Corona reaccionó incentivando la producción y centralizando el control de la actividad minera en la región. En cuanto a los incentivos, la Corona redujo el tributo sobre la extracción de minerales del quinto real al décimo real. Igualmente vendía mercurio al crédito, pero resultaba siendo otra deuda que los mineros no podían pagar, por lo que sus propiedades terminaban siendo traspasadas a la Corona.

Otro gran problema de las minas fue la falta de mano de obra, debido a la escasa población de Centroamérica. Muchos fueron los pedidos de los colonos para la importación de mano de obra, pero la Corona nunca importó grandes cantidades de mano de obra ni proporcionó créditos para su compra. A la escasez de mano de obra se sumaron las restricciones al uso de mano de obra local. La mano de obra aborígen fue protegida inicialmente, con varias restricciones a su empleo. Por ejemplo, fue restringida por áreas, lo cual significaba que solamente se podía reclutar aborígenes del área del trabajo. Además los aborígenes no trabajaban dentro de la mina, sino solamente en los trabajos complementarios a la extracción, como el acarreo o agricultura. Sin embargo la presión de la demanda laboral resultó en la

⁷² Argueta y Quiñónez, 64.

⁷³ Yankelevich, 41.

reducción de la protección al aborigen, al igual que la proliferación de muchas prácticas al margen de la ley, como el reclutamiento ilegal.

A pesar de las dificultades de la minería, esta actividad fomentó industrias subsidiarias. La minería fue el “centro de la economía de la región”.⁷⁴ Existía una demanda por productos utilizados en las minas, como carne, sacos de cuero, cebo, velas, plomo y sal. Como resultado se desarrollaron las industrias salitreras del Golfo de Fonseca, la ganadería de Olancho y las minas de plomo de Agalteca y Chiquimula, entre otras.

A partir de la segunda mitad del siglo XVII la agricultura y la ganadería eventualmente sobrepasaron a la minería como la actividad económica principal de la región. Las principales áreas productoras se encontraban en Comayagua, de donde se exportaba trigo, arroz, café, azúcar y algodón. Al mismo tiempo la región de Olancho comenzó a sobresalir en la región centroamericana en cuanto a la producción ganadera. Hacia el siglo XIX Olancho se había convertido en la principal zona productora de ganado en Centroamérica.

La industria ganadera fue estrictamente supervisada por España y, similar a otras de las industrias descritas, consistía en un monopsonio comercial guatemalteco y español. Los productores locales eran “peguajeros”, quienes eran pequeños rancheros con producciones limitadas.⁷⁵ La producción de los peguajeros era comprada por ganaderos mayoristas, quienes transportaban los animales a Guatemala. La Corona española incluso forzó hasta el año de 1800 todas las ventas de producción ganadera en la feria de Guatemala. Sin embargo dichas restricciones crearon tensiones entre los productores hondureños y los comerciantes guatemaltecos. El precio del ganado aumentó de 35 pesos reales en 1780 a 60 pesos reales en 1795, debido al desvío de la producción de Guatemala hacia El Salvador. Debido a la presión del desabastecimiento en Guatemala, el presidente de la Audiencia decretó en 1800 la libertad de comerciar.⁷⁶

⁷⁴ *Id.* En la 43.

⁷⁵ *Vid. id.* en la 44.

⁷⁶ *Vid. id.* en la 45.

En cuanto a la agricultura, el producto más seriamente promovido fue el tabaco. La planta fue exitosamente cultivada en los llanos de Santa Rosa de Copán, convirtiéndose una fuente de ingresos para la región occidental. Allí se estableció la Real Factoría de Tabacos en 1785. Su envío a España fue dictado mediante orden real de agosto de 1817, a un precio máximo de 16 pesos reales el quintal, el cual era el precio puesto en España del tabaco proveniente de Virginia. Sin embargo el producto de Copán estaba cotizado a 31 pesos con 4 reales el quintal, de lo cual 16 pesos 2 reales eran solamente costos de flete.⁷⁷ Por este motivo el tabaco se destinó principalmente al mercado local.

La monarquía de los Borbones, que ascendió a la Corona de España al principio del siglo XVIII, intentó modernizar la administración colonial, y entre sus objetivos principales figuraba la reducción de los monopolios coloniales, ampliando las prácticas de libre competencia. Estas reformas incluían la apertura de nuevos puertos y la liberalización del comercio de América con Europa. Sin embargo dichas prácticas fueron opuestas por los oligopolios coloniales, quienes tuvieron éxito en mantener sus posiciones en el mercado. Un ejemplo de la resistencia de los oligopolistas coloniales para mantener su posición fue la creación del Consulado del Comercio de Guatemala en el año 1793. El Consulado era controlado por los oligopolistas y usado para restringir la participación de otros competidores, prohibiendo los actos de comercio a quienes no eran afiliados. Incluso el Consulado se opuso a reformas innovadoras como la creación de sociedades anónimas.⁷⁸

B. La situación económica previa a la independencia de Centroamérica

Para los comienzos del siglo XIX la economía Centroamericana se había estancado debido a varios motivos. Una de dichas razones fue la mala administración de las exportaciones por los funcionarios españoles, resultando de varias prácticas como la manipulación de exportaciones y el tráfico ilegal de mercancías.⁷⁹ Otro motivo fue el proteccionismo económico de las

⁷⁷ *Id.*

⁷⁸ Argueta y Quiñónez, *op. cit.*, 59.

⁷⁹ *Vid. id.* en la 60.

economías europeas adoptado bajo políticas mercantilistas. Debido a las restricciones proteccionistas, fue difícil promover las exportaciones y producir utilidades de las ventas de productos procedentes de las colonias. Sumando lo anterior a las dificultades económicas de producción anteriormente descritas, la ineficiencia provocada por los monopolios productivos y la proliferación del contrabando, el resultado fue una economía en rápida decadencia.

En 1804 el Gobernador Intendente Ramón de Anguiano levantó un censo para conocer la situación económica del país.⁸⁰ Dicho reporte confirma la difícil situación económica de Honduras durante este período, describiendo estados de penuria, hambrunas, decadencia, escasez de agua, y alta mortandad que eran comunes. Esta condición se agudizó por la falta de numerario, y la escasez de productos disparó la una inflación que alcanzó la sextuplicación en los precios de muchos productos. Por ejemplo el precio del ganado se había mantenido hasta 1811 en un precio máximo entre 2 y 3 pesos, pero en ese año comenzó a cotizarse a 12 ó 13 pesos; la fanega de maíz que se obtenía a 2 reales llegó a costar 2 pesos.⁸¹

La aguda crisis económica, la evasión de impuestos y el contrabando, por otra parte, pusieron en una difícil situación a la Hacienda Pública. En un informe escrito después del 15 de septiembre de 1821, el Ministro Tesorero de las Reales Cajas de Guatemala dio a conocer que ésta carecía de los fondos para sus propios gastos.⁸² Durante los años precedentes a la independencia de España, el déficit presupuestario de las Reales Cajas de Guatemala era de 92,743 pesos anuales, los que el Virreinato de Nueva España cubría remitiéndole 100,000 pesos como reajuste.⁸³ Según informes del Capitán General, Carlos Urrutia, hacia el 8 de junio de 1818 la deuda con el Virreinato ascendía a 2,200,000 pesos. Por este motivo, cuando se declaró la independencia, “en el tesoro de la colonia no habían más que 60 pesos en efectivo, con medio real”.⁸⁴

⁸⁰ *Vid. id.* en la 64.

⁸¹ *Id.*

⁸² *Id.* en la 65.

⁸³ Becerra, *op. cit.*, 77.

⁸⁴ *Id.*

Los motivos económicos fueron una de las principales causas de tensiones entre los habitantes de Centroamérica y los colonizadores españoles. El escritor guatemalteco Valentín Solórzano Fernández incluso mantiene que las principales causas de la independencia centroamericana fueron económicas, como el establecimiento de nuevos impuestos, las restricciones comerciales, la falta de desarrollo de las grandes masas y las políticas mercantilistas.⁸⁵ Respecto a la situación de Centroamérica en la víspera de la independencia, el diputado a Cortes Mariano Méndez, publicó un folleto en 1821, explicando lo siguiente:

“[G]obernadas así estas quince provincias a pesar de algunas leyes benéficas, la experiencia constante de los tres siglos corridos ha demostrado que, lejos de advertirse progreso, toda ha caminado a una completa destrucción de los pueblos: se ven muchos asolados, que contaban de catorce a veinte mil indios, con sólo treinta y cuarenta familias; no se ha cuidado de instruirlos y civilizarlos para que salgan de su ignorancia, opresión y miseria en que se hallan sumidos, sin política, industria, artes y comercio, sujetos al corto jornal que en algunas partes se les paga.”⁸⁶

Los independentistas principalmente fueron las élites intelectuales y culturales, de origen criollo o mestizo, quienes por mucho tiempo no habían podido obtener el apoyo de las mayorías indígenas. Ya habían sucedido varias sublevaciones fallidas anteriores a la independencia, como lo fueron las rebeliones de Guatemala en 1808, 1810 y 1813; San Salvador y Granada en 1811; y Tegucigalpa en 1812. En respuesta a la proliferación de los movimientos independentistas, bajo el gobierno del Capitán General José Bustamante y Guerra, quien asumió el mando en 1815, comenzó una dura represión de éstos.

Varios eventos en el extranjero como la declaración de independencia de los Estados Unidos, las batallas de independencia sudamericanas y la Revolución Francesa, animaron a los rebeldes centroamericanos a exigir su independencia. Sin embargo el más eficaz catalizador de la independencia fue el Plan de Iguala, lanzado por el coronel Agustín de Iturbide el 24 de febrero de 1821, mediante el cual México rompió su relación colonial con España.⁸⁷ El Plan de Iguala era una independencia promovida por las clases dominantes, que resultaba en la expulsión de las tropas españolas de Nueva España, pero al mismo tiempo se proclamaba una

⁸⁵ Argueta y Quiñónez, *op. cit.*, 72.

⁸⁶ *Id.* en la 76.

⁸⁷ Becerra, *op. cit.*, 88.

monarquía a cargo de un emperador, a cuyo efecto se nombraba al cargo a Felipe VII o cualquier otro monarca de la misma casa reinante.⁸⁸ Igualmente se designó como encargado de la Junta Provisional de Gobierno al señor Juan O'Donojú, quien había sido el Jefe Superior Político de México antes de la declaración de independencia.

Al recibirse la noticia del Plan de Iguala en Guatemala, muchos exigieron que el Capitán General, el señor Gavino Gaínza, quien sustituía de manera interina al señor Carlos Urrutia, hiciera una idéntica proclamación. Igualmente se recibieron noticias el 14 de septiembre de 1821 de que los ayuntamientos de Tuxtla y Ciudad Real se habían adherido al Plan de Iguala.⁸⁹ Dichos eventos presionaron al Capitán General para que convocara una reunión de todas las autoridades civiles y oficiales de la capital para el 15 de septiembre. La mayoría de los concurrentes a dicha reunión apoyaban la idea de una declaración de independencia para mitigar el volátil ambiente que imperaba en la región. Al igual que los mexicanos, los centroamericanos deseaban implementar rápidamente una declaración de independencia que no contuviese cambios radicales al orden imperante, con las ansias de hacer una transición política pacífica.

Debido a lo anterior la declaración de independencia centroamericana que se firmó el 15 de septiembre fue una tímida manifestación, que ni siquiera era definitiva respecto a la independencia, ni tampoco contenía una propuesta política para el futuro de las provincias centroamericanas. En realidad la declaración de independencia era un llamado a “sofoca[r las] pasiones individuales que dividen los ánimos y producen funestas consecuencias”⁹⁰ y llamaba a las provincias Centroamericanas a elegir diputados a un Congreso para decidir sobre la independencia y fijar, en caso de que se aprobara, la forma del gobierno. Al igual que el Plan de Iguala, la declaración de independencia centroamericana mantenía el mismo exacto aparato administrativo que había mantenido previo a la colonia, eligiéndose como Jefe Político al

⁸⁸ *Id.*

⁸⁹ Yankelevich, *op. cit.*, 68.

⁹⁰ “Acta de Independencia”, art. 12, 15 de septiembre de 1821, *en* Argueta y Quiñónez, *op. cit.*, 74.

Capitán General Gabino Gainza y constituyéndose una Junta Provisional Consultiva con los mismos ministros coloniales.⁹¹

La declaración de independencia, por lo tanto, mantenía el mismo orden colonial bajo la misma oligarquía de terratenientes. Dicho documento servía los intereses de los aristócratas centroamericanos, eliminando así la posibilidad de una verdadera revolución con alcances más radicales. Además de ser conveniente para la aristocracia mantener el orden existente, es probable que existiera cierto temor acerca sobre la respuesta española a la declaración de independencia. La trepidación sobre el asunto fue manifestada en detalles como que el Auditor de Guerra bajo la administración colonial, el señor José Cecilio de Valle, a pesar de haber redactado el Acta de Independencia, rehusó firmarla.⁹² Gavino Gainza también emitió circulares a efecto de que se prohibieran las celebraciones o manifestaciones con relación a la declaración de independencia.⁹³

Los comunicados a las provincias de Guatemala llegaron a Comayagua y a Tegucigalpa el 28 de septiembre del mismo año. Las dos provincias tuvieron opuestas opiniones acerca de los siguientes pasos a tomar. En Comayagua dominaban los seguidores de la adhesión al Plan de Iguala y en efecto reconocieron inmediatamente como soberano al monarca mexicano en su propia declaración de independencia. Por otra parte la posición de la provincia de Tegucigalpa fue más comedida, simplemente se apoyó la declaración de independencia de España y se sometió a la forma del gobierno que se decidiera por el Congreso Centroamericano a instalarse.

Debido a las opuestas posiciones de las dos provincias, pronto se desarrolló cierta animosidad entre las dos provincias. El Brigadier José Tinoco de Comayagua envió nota junto con la declaración de independencia de Comayagua al Ayuntamiento de Tegucigalpa, ordenándoles no obedecer a las autoridades guatemaltecas. Sin embargo el Ayuntamiento de Tegucigalpa respondió fuertemente al Brigadier indicándole que iban a respetar las atribuciones del

⁹¹ *Id.* en su art. 8.

⁹² Becerra, *op. cit.*, 90.

⁹³ *Id.* en la 91.

gobierno de Guatemala. Dicha respuesta provocó el levantamiento de milicianos en Comayagua, para someter a cualquiera que había tomado la misma posición de adhesión al Plan de Iguala. Debido a lo anterior Tegucigalpa tuvo que solicitar el apoyo militar de Guatemala para su defensa. El 16 de diciembre de 1821 llegaron a Tegucigalpa 400 hombres desde San Salvador y el 18 del mismo mes llegó el señor Simón Gutiérrez, nombrado como General en Jefe de las tropas en Tegucigalpa por Gavino Gaínza.⁹⁴ Con estos refuerzos Tegucigalpa reunió más tropas que Comayagua, lo cual estabilizó la situación entre estas provincias. No obstante Gavino Gaínza aceleró el proceso de acercamiento a México y así impedir revoluciones intestinas en Centroamérica.

A pesar de que existió una lucha antianexionista, la aristocracia criolla fue más parcial al imperialismo que al republicanismo y maniobró hábilmente para adoptar el Plan de Iguala. El 19 de octubre de 1821 Agustín Iturbide, ya ejerciendo como Emperador, propone la anexión de las provincias de Centroamérica a México. Se hizo una consulta a los diferentes ayuntamientos de las provincias centroamericanas, con un resultado favorable para la anexión. Convocada la Junta Provisional Consultiva el 5 de enero de 1822, se resolvió la anexión a México en base a los resultados de las consultas.⁹⁵ En consecuencia de la decisión tomada se disolvió la Junta Provisional Consultiva el 21 de febrero de 1822. Gavino Gaínza pasó a ser el edecán del Estado Mayor del Emperador Iturbide en Guatemala.

A pesar de que el emperador Iturbide había practicado inicialmente una monarquía constitucional, a poco tiempo de ser coronado disolvió el Congreso y se declaró monarca absoluto. Algunos de los diputados fueron electos, incluyendo el diputado centroamericano José Cecilio del Valle, quien fue apresado en el convento de Santo Domingo en la capital mexicana.⁹⁶ Poco después fue proclamado el Plan de Casamata en México y hubo alzamientos en contra del emperador. El 20 de marzo de 1823 Agustín de Iturbide abdicó su corona y se retiró al exilio.

⁹⁴ *Id.* en la 94.

⁹⁵ *Id.* en la 97.

⁹⁶ *Vid.* Yankelevich, *op. cit.*, 70.

La anexión a México no aportó mucho beneficio a Centroamérica en su corta duración. El Salvador, por ejemplo, nunca aceptó la anexión a México, por lo que el coronel Vicente Filísola había librado una campaña contra esta provincia, entrando en la capital el 9 de febrero de 1823. Igualmente existieron quejas en las demás provincias por la presencia militar, debido a que correspondía al erario público mantenerlos. Honduras solicitó préstamos a México para poder pagar las tropas expedicionarias mexicanas. Una vez caído el emperador Iturbide, se dieron tensas negociaciones entre el coronel Filísola y las autoridades centroamericanas para que las tropas mexicanas salieran de estos suelos.

De nuevo convocada el Congreso Centroamericano, se decretó la independencia absoluta de las provincias centroamericanas el 1º de julio de 1823, a pesar de que dicho decreto tuvo que ser posteriormente ratificado el 1º de octubre del mismo año, puesto que los diputados de Honduras, Nicaragua y Costa Rica estuvieron ausentes.⁹⁷ El acta fue una declaración de independencia absoluta, separándose Centroamérica del estado mexicano al igual que de España. Las antiguas colonias centroamericanas se denominaron “Provincias Unidas del Centro de América”.

La revisión de la situación legal de las Provincias Unidas del Centro de América culminó con la emisión el 22 de noviembre de 1824, de la Constitución Política de Centroamérica.⁹⁸ La forma de gobierno de las Provincias Unidas fue una república federal, compuesta por un Congreso General responsable de dictar las leyes, un Senado al que le correspondía sancionarlas, un Presidente a cargo del ejecutivo y una Corte Suprema de Justicia. Para los Estados individuales la composición del gobierno consistía de un Congreso, un Consejo, un Jefe de Estado y una Corte de Justicia. La constitución federal denominó al Estado la “Federación Centroamericana”. La Carta Magna de la Federación Centroamericana fue bastante influenciada por la norteamericana e incluía muchas garantías para los ciudadanos centroamericanos, entre las cuales estaban las garantías para los acusados y la abolición de la

⁹⁷ *Id.* en la 71.

⁹⁸ Inicialmente se había utilizado la constitución española de 1812, mientras se determinaba dicha revisión. *Vid. id.*; Becerra, *op. cit.*, 102.

esclavitud. A pesar de lo anterior no existió la libertad de culto, prohibiéndose todas las religiones excepto la católica.⁹⁹

El primer presidente de la Federación Centroamericana fue el señor Manuel José Arce, electo en 1824. Dentro del Estado de Honduras, se instaló la Asamblea Constituyente el 29 de agosto del mismo año en la ciudad de Cedros. Ese 16 de diciembre se eligió a Dionisio de Herrera como primer Jefe de Estado y a José Justo Milla como vice-presidente. A pesar de los valientes esfuerzos de muchos unionistas por preservar la Federación, entre los cuales sobresale el general Francisco Morazán, ésta finalmente se disolvió oficialmente¹⁰⁰ el 30 de mayo de 1838, debido a una serie de problemas internos.

Uno de los principales problemas fue las luchas ideológicas entre los conservadores y los liberales, que dividieron la población en varias facciones y resultaron en muchos conflictos internos. Desde el inicio también existieron varios conflictos por otros motivos. En Honduras el Jefe de Estado Dionisio de Herrera tuvo un difícil gobierno debido a la sublevación de la iglesia católica, a través del Arzobispo Casaus y el encargado de la diócesis de Honduras, Nicolás Irías. Como producto de este choque, un grupo de ultraconservadores basados en Comayagua tomaron fuerzas para deponer a Herrera. El 11 de noviembre de 1826 un grupo de personas atentó contra el Jefe de Estado y su familia. La respuesta de Dionisio de Herrera fue perseguir con un contingente armado al vicario Irías y sus seguidores hasta su refugio ubicado en Erandique con un contingente militar. Debido a que el Presidente Federal no compartía las mismas ideas liberales de Dionisio de Herrera, aprovechó la descrita situación para enviar fuerzas federales, al mando del anterior vice-presidente de Honduras, José Justo Milla, con el fin de poner sitio a la ciudad de Comayagua y deponer a Herrera.

Comayagua se rindió el 10 de mayo de 1827 y Dionisio de Herrera fue apresado y transportado a Guatemala. Unos días después fue tomada también Tegucigalpa por las tropas de Milla. El general Francisco Morazán, al comando de fuerzas hondureñas y salvadoreñas en

⁹⁹ Vid. Becerra, *op. cit.*, 102.

¹⁰⁰ De hecho Nicaragua había roto el pacto federal el 30 de abril de 1838, separándose de la Federación Centroamericana. *Id.* en la 108.

el así llamado Ejército Aliado Protector de la Ley, libró una brillante campaña derrotando a las fuerzas federales en las batallas de La Trinidad, Gualcho y La Pava. Fue elegido como Jefe de Estado de Honduras y culminó su campaña con una victoriosa entrada a la ciudad de Guatemala el 13 de abril de 1829.¹⁰¹

A pesar de que Morazán fue electo Presidente de la Federación Centroamericana posteriormente, nunca se pudo realizar tranquilamente el ideal unionista pues las disputas locales como la ocurrida en Honduras fueron igualmente comunes en los demás Estados. León y Granada comenzaron una guerra en Nicaragua en 1824. También se suscitó una conspiración conservadora en 1831 que estalló en Honduras, Nicaragua y Guatemala. Finalmente Rafael Carrera tomó la ciudad de Guatemala en 1838, disolviendo el gobierno federal y estableciendo uno de corte conservador. Perdido el control de Guatemala, el gobierno federal comenzó a colapsar, y en un corto tiempo se separaron los Estados de Costa Rica y Nicaragua.

C. El período posterior a la independencia de Centroamérica

El período post-independiente de Honduras fue bastante agitado y difícil en lo económico además de lo político. Su circunstancia más crítica probablemente fue la falta de autosuficiencia de la región. Tampoco había una continuidad en las relaciones económicas con otros países, producto de las “rupturas cíclicas que causaban graves problemas a la economía de la región”.¹⁰² Con la apertura comercial que permitía la independencia se presentaban nuevas oportunidades, sin embargo no existía la capacidad productiva ni la experiencia comercial para tomar ventaja de esta apertura. Más bien el rompimiento de relaciones con España resultó catastrófico para la agroindustria, ya que era este reino quien consumía toda la producción. En los años posteriores a la independencia el comercio con España se había reducido a 100,000 pesos anuales.¹⁰³ Por otra parte los monopolios y restricciones coloniales habían limitado cualquier posibilidad de crecimiento económico. Además, una vez declarada

¹⁰¹ *Vid. id.* en la 106.

¹⁰² Argueta y Quiñónez, *op. cit.*, 81.

¹⁰³ *Id.*

la independencia, los cargamentos de capital que ingresaban desde España cesaron y todo el capital perteneciente a los burócratas españoles salió del país.

El fisco estaba en graves penurias. En el período de la independencia, se reconocieron deudas en los diversos renglones fiscales que ascendían a 1,436,853 pesos, más 500,000 pesos en intereses sobre capitales en deuda.¹⁰⁴ El gobierno tenía serios problemas para poder cumplir con sus obligaciones hasta con su propio personal. En tal sentido es notable el incidente del 14 de septiembre de 1823 en el cual el capitán Ariza y Torres organizó una rebelión militar que controló unos días la ciudad de Guatemala por motivo de pago de sueldos retrasados.¹⁰⁵ La falta de ingresos se acrecentó debido a que existían pocos impuestos, provenientes del “estanco de la pólvora, el correo, la alcabala marítima y [el] tabaco” y carecían de rentas suficientes.¹⁰⁶

A la falta de rentas e ingresos se sumaron los gastos extraordinarios provocados por la anexión a México y las constantes guerras. El gobierno centroamericano inicialmente intentó habilitar nuevos puertos en Iztapa, La Libertad, La Unión y San Juan, al igual que crear nuevas ferias comerciales en Masaya, La Antigua y Guatemala.¹⁰⁷ Si bien la situación fiscal era difícil para Guatemala, era peor para los estados de las antiguas provincias, por lo que Guatemala asumió todas las obligaciones administrativas de Centroamérica. Cuando la situación se tornó crítica, el gobierno guatemalteco adquirió un préstamo en 1824 con la casa inglesa de Barclay, Herring, Richardson y Cía., por más de siete millones de pesos a un interés anual de seis por ciento, con tan mala suerte que la compañía quedó en bancarrota y el gobierno terminó por endeudarse por un monto casi tres veces la cantidad original.¹⁰⁸ Debido a los problemas de la compañía, los desembolsos fueron lentos y fueron consumidos en gastos corrientes, principalmente sueldos, sin que pudieran invertirse productivamente. La deuda fue pagada hasta en 1828, y una vez reintegrada se distribuyó entre los nuevos Estados centroamericanos y se convirtió en una pesada carga para sus gobiernos. Debido a las guerras civiles entre 1839

¹⁰⁴ *Id.*

¹⁰⁵ Yankelovich, *op. cit.*, 73.

¹⁰⁶ *Id.* en la 76.

¹⁰⁷ *Vid. id.*

¹⁰⁸ *Id.*

y 1845, los gobiernos no pagaron los intereses de los préstamos, por lo que éstos se fueron acumulando. Honduras amortizó entre 1847 y 1851 la cantidad de 206,471.50 pesos, lo que representaba el 163.55 % de su presupuesto, mismo que en 1852 fue de 126,247 pesos. Finalmente el alto nivel de contrabando que se manejaba a través de Belice y otras áreas controladas por los ingleses redujo los ingresos por impuestos marítimos.¹⁰⁹

Durante del período de la Federación Centroamericana el gobierno inició un programa de reformas liberales, orientadas a reducir su tamaño y eliminar las regulaciones innecesarias. Desafortunadamente dicha política redujo los pocos ingresos que tenía el gobierno. Después del colapso de la Federación Centroamericana, durante el gobierno del presidente Francisco Ferrera, quien era enemigo acérrimo de Francisco Morazán, fueron repeladas todas éstas reformas, y se reestableció el diezmo y la vigencia de la Novísima Recopilación de las leyes de Indias en la República de Honduras. Con estas medidas Honduras retornó al mismo marco jurídico existente durante la colonia del siglo XVI.

En el corto período que duró la Federación Centroamericana el comercio exterior centroamericano comenzó a resurgir, pero siempre bajo condiciones bastante desfavorables. La desaparición de España del panorama fue lentamente reemplazado con la incursión de intereses ingleses y estadounidenses en la región. Después del fracaso de la Federación Centroamericana se comenzó a acentuar la rivalidad anglo-estadounidense, quienes influyeron constantemente en la política regional para favorecer sus intereses comerciales.

D. La influencia de Estados Unidos de América e Inglaterra en Honduras en el siglo XIX

Inglaterra había perseguido una política colonial con respecto al territorio hondureño, y se asentó en las Islas de la Bahía en 1839, que en aquel entonces fue bautizado como el “Bay Island Colony”.¹¹⁰ Honduras, a través de su gobernante Juan Lindo, se alineó del lado de los estadounidenses en esta disputa, a lo que Inglaterra respondió agresivamente. El cónsul inglés,

¹⁰⁹ Argueta y Quiñónez, *op. cit.*, 81.

¹¹⁰ Yankelevich, *op. cit.*, 111.

el lord Federico Chatfield, le comunicó al presidente Lindo en 1847 que Inglaterra reconocía los derechos territoriales a Tomás Lowry Robinson como rey de los misquitos, los que se extendían desde el cabo de Honduras hasta la boca del río San Juan. Las pretensiones territoriales inglesas fueron constantes, invadiendo la boca del río Aguán en 1848, Trujillo y la Isla del Tigre en 1849.¹¹¹ Los ingleses incluso establecieron otra colonia denominada Greytown alrededor del puerto nicaragüense de San Juan del Norte, el cual era una escala importante en los viajes entre los océanos Atlántico y Pacífico, muy utilizado por los estadounidenses.

El presidente Lindo recurrió ante el cónsul de los Estados Unidos, Ephraim Geo Squier y firmó un convenio con Washington el 28 de septiembre de 1849 en el que ponía la isla del Tigre bajo protección norteamericana por dieciocho meses. Con base a este convenio, el cónsul Squier le envió un ultimátum a Federico Chatfield, ordenándole a Inglaterra que retirara sus tropas de la isla del Tigre en seis días, de lo contrario los se consideraría “como un acto de agresión y hostilidad contra los Estados Unidos”.¹¹²

Inglaterra desocupó la isla del Tigre de acuerdo con la demanda de los Estados Unidos. Debido a la escalada del conflicto, estas naciones negociaron una solución pacífica, la cual concluyó con la firma del tratado Clayton-Bulwer el 19 de abril de 1850. En dicho tratado, ambas partes acuerdan:

“que ninguno ni el otro adquirirán jamás o mantendrán para sí mismos poder exclusivo alguno sobre dicho canal marítimo; y estipulan que ninguno ni uno ni otro erigirán jamás o tendrán fortificaciones algunas que lo dominen o que se hallen situadas en sus cercanía; que ni en el tiempo alguno ocuparán, ni fortificarán, ni colonizarán, ni arrogarán o ejercerán dominio alguno sobre Nicaragua, Costa Rica, la Costa Mosquitia o parte alguna de Centro América”.¹¹³

La referencia en este tratado al canal es a la vía interoceánica que ambos países tenían planificado construir en algún lugar del istmo centroamericano. Mediante este tratado ambos países se repartían intereses comerciales sin ningún tipo de consideración para los gobiernos

¹¹¹ *Id.*

¹¹² Becerra, *op. cit.*, 116.

¹¹³ *Id.* en la 117.

centroamericanos. Este acto fue un preludeo a las asimétricas relaciones comerciales que se mantendrían con Inglaterra y, en especial, con los Estados Unidos.

Dicho tratado no fue honrado por ninguna de las partes, pues ambas se mantuvieron en una acalorada competencia para varios proyectos comerciales en Centroamérica, entre los cuales destacaban el ferrocarril interoceánico y el canal. La disputa entre estas dos potencias por intereses comerciales se jugó en todos los niveles de la política centroamericana. Ambos países tenían aliados y enemigos dentro de la región, lo que fomentaba la inestabilidad entre los diversos Estados.

El presidente José Trinidad Cabañas, electo después de Juan Lindo, enfrentó la misma problemática que su predecesor respecto a la competencia anglo-estadounidense. Cabañas promovió una política liberal y unionista, por lo que recibió una respuesta dura de los conservadores separatistas, en particular de Francisco Ferrera, el ex-presidente hondureño y Rafael Carrera, el caudillo guatemalteco. Ambos eran aliados de los ingleses, para cuyos propósitos comerciales resultaba mucho más favorable mantener separadas los Estados centroamericanos, en sus esfuerzos en contra del presidente Cabañas. Para prevenir los atentados unionistas de Cabañas, el general José Santos Guardiola, actuando bajo órdenes de Rafael Carrera, comandó tropas guatemaltecas para una invasión a Honduras en 1852.¹¹⁴

Honduras y Guatemala firmaron un acuerdo de paz en Escuintla el 19 de abril de 1853, pero ambas partes incumplieron el tratado.¹¹⁵ El general Cabañas contraatacó invadiendo Guatemala el 2 de julio de 1853 y tomando las ciudades de Chiquimula y Zacapa. En respuesta un ejército guatemalteco tomó Omoa el 24 de agosto de 1853, aunque no avanzaron desde allí, retirándose de Honduras unos cuantos días de permanencia.

Con el fin de asegurar el apoyo de los Estados Unidos, el general Cabañas negoció una concesión ferrocarrilera con el cónsul Ephraim Geo Squier. Dicho acuerdo se suscribió el 28

¹¹⁴ Vid. Yankelevich, *op. cit.*, 97. Según otros historiadores fue el general Joaquín Solares quien lideró la invasión a Honduras, entrando en Copán el 31 de octubre de 1852. Cfr. Becerra, *op. cit.*, 118.

¹¹⁵ Vid. Becerra, *op. cit.*, 118.

de julio de 1853, con condiciones sumamente onerosas para Honduras.¹¹⁶ El presidente recibió mucha crítica, a pesar de que existía mucha presión para negociar con los norteamericanos, con el fin de liberarse de la amenaza inglesa. No obstante las ventajas concedidas a los Estados Unidos eran “exorbitantes” y “afectaban gravemente a la soberanía nacional”.¹¹⁷ Entre estas prebendas:

“Se acordaba a la compañía ferroviaria la garantía de una exclusiva de la línea férrea durante setenta años después de la finalización de los trabajos, que debían terminarse en ocho años, y se le concedía múltiples ventajas adicionales: una exención general de impuestos de todo tipo, y el paso gratuito por todos los terrenos, públicos o privados, que atravesaría la línea, los cuales [pasarían] a pertenecer plenamente a la compañía en un ancho de doscientas yardas de uno y otro lado de la vía férrea. A eso se agregaba una concesión territorial de mil millas cuadradas en el departamento de Yoro, así como la autorización para la compañía de adquirir una superficie de igual importancia en cualquier otro lugar del país, a su conveniencia. Todos los ciudadanos hondureños que [trabajaran] en los límites de dicha concesión estarían exentos de impuestos y del servicio militar, y los ciudadanos extranjeros que se establecieran en el país bajo el amparo de la compañía gozarían de los mismos derechos y garantías que los nacionales. En fin, los viajeros y las mercaderías podrían transitar por la línea sin necesidad de transporte ni de declaración aduanera, y los terminales navieros ubicados en las extremidades de la vía férrea serían declarados puertos francos. La única contraparte ofrecida a Honduras a cambio de tantas liberalidades era la percepción de un peaje de un dólar por persona, para todo viajero mayor de diez años”.¹¹⁸

Sin embargo el cónsul no pudo conseguir financiamiento para el proyecto en los Estados Unidos, pues interesaba más el proyecto de ferrocarril en Panamá. Debido a lo anterior el cónsul estadounidense fue a Londres a buscar accionistas para el proyecto, por lo que la concesión terminó últimamente en manos inglesas.

Irritados por su política pro-estadounidense, Rafael Carrera prestó fuerte apoyo a rebeldes hondureños, Juan López y José María Medina, para que se levantaran en armas contra el presidente Cabañas. Los insurgentes vencieron a Cabañas en Gracias, Santa Rosa de Copán y finalmente en Masaguara el 6 de octubre de 1855. De esta manera concluyó el gobierno de Cabañas.

Después del gobierno de Cabañas hubo bastante incertidumbre política, y el Estado fue administrado por mandatos provisionales, hasta que el 17 de julio de 1856 ascendió al poder

¹¹⁶ *Id.*

¹¹⁷ André-Marcel d'Ans, *Honduras: Difícil emergencia de una nación, de un Estado*, 3ª ed., trad. Albert Depienne, (Renal Video Producción, Tegucigalpa, Honduras, 2005), 132.

¹¹⁸ *Id.*

José Santos Guardiola. Con Guardiola en el poder, Honduras pasó a estar bajo la completa influencia de Rafael Carrera.

Otra instancia del constante control económico y político que Inglaterra y los Estados Unidos peleaban en Centroamérica se manifestó con la aparición de William Walker. Este personaje ingresó a Nicaragua durante la guerra civil nicaragüense que había estallado en 1854. En dicha guerra lucharon los legitimistas (o conservadores), que apoyaban al presidente Fruto Chamorro, contra Francisco Castellón y sus seguidores (denominados demócratas) por el control de este país. Dicha guerra se convirtió en una batalla reviviendo antiguos conflictos entre Granada y León, pero se había extendido a todo el pueblo nicaragüense.

Los demócratas llegaron a tales extremos que decidieron contratar mercenarios norteamericanos para que los asistieran. Con este fin los demócratas se hicieron de los servicios de Byron Cole, quien prometió reclutar y enviar 200 soldados norteamericanos. Sin embargo el señor Cole cedió dicho contrato al aventurero William Walker, quien hacía unos años antes había tratado de tomar posesión del territorio mexicano de Sonora. Es así que William Walker entró a Nicaragua por el puerto de Realejo el 13 de junio de 1855. Libró una campaña rápida y exitosa, derrotando contundentemente a los legitimistas, ocupando Granada el 13 de octubre de 1855 y poniendo en el poder a Patricio Rivas, un seguidor de Francisco Castellón.¹¹⁹

Walker progresivamente acumuló más poder en Nicaragua, al punto que asumió la presidencia el 18 de julio de 1856.¹²⁰ Su intención fue de establecer un Estado miembro de la Confederación del sur de los Estados Unidos, por lo que uno de los primeros actos de Walker fue permitir la esclavitud. El gobierno de los Estados Unidos, con algunas reservas iniciales, reconoció al régimen de Walker. Entre una de las empresas que probablemente despertaron el interés de los norteamericanos fue la constitución de la Compañía de Tránsito para construir el canal interoceánico utilizando el río San Juan. Dicha concesión sería otorgada para el

¹¹⁹ *Id. en la 98.*

¹²⁰ *Id.* Otros historiadores sitúan la fecha el 10 de junio de 1856. *Cfr. Becerra, op. cit., 119.*

beneficio de los Estados Unidos y las aspiraciones de Walker, que incluían la conquista de toda Centroamérica para su anexión a los Estados Unidos.

Por su parte los ingleses vieron las aspiraciones de Walker como una seria amenaza a sus intereses comerciales, por lo que comenzaron a intervenir en contra de éste a través de Costa Rica. La amenaza de William Walker unificó a los Estados centroamericanos, quienes celebraron un tratado el 24 de julio de 1856 para enviar fuerzas militares a Nicaragua.¹²¹ Este conflicto fue posteriormente llamado la “Guerra Nacional” y fue la primera instancia en que los Estados centroamericanos pusieron a un lado sus diferencias en contra de una amenaza común.

El general Florencio Xatruch fue enviado por el presidente Guardiola junto con trescientos hombres hacia Nicaragua en diciembre de 1856. Una vez en Nicaragua el general Xatruch fue nombrado jefe del ejército aliado, siendo sustituido posteriormente por el presidente Rafael Mora de Costa Rica. La Guerra Nacional resultó en muchas bajas de ambas partes y concluyó finalmente en la ciudad de Rivas en mayo de 1857, siendo derrotados los “filibusteros” de William Walker.¹²²

William Walker desalojó Nicaragua, pero después de renovar sus fuerzas regresó a Centroamérica en 1860, esta vez eligiendo las Islas de la Bahía como su punto de invasión, creyendo que dichas islas iban a ser entregadas a Honduras por Inglaterra. Inglaterra demoró la entrega de las islas a Honduras al tener conocimiento de los planes de Walker, por lo que éste decidió tomar el puerto de Trujillo. La respuesta del presidente Guardiola a esta incursión fue contundente, enviando cuatrocientos hombres desde Yoro y contando con el apoyo marítimo de Guatemala. Trujillo fue recuperado y William Walker fue fusilado el 12 de septiembre de ese año.

¹²¹ Inicialmente fueron El Salvador, Guatemala y Honduras que firmaron el tratado, a cuyos esfuerzos se unió Costa Rica posteriormente. Yankelevich, *op. cit.*, 98.

¹²² *Id.* en la 99.

Mientras tanto Inglaterra también continuaba con sus maniobras diplomáticas para ganar ventajas económicas en Centroamérica. El presidente Guardiola era parcial a los ingleses, por lo que sus negociaciones con ellos tuvieron mayor importancia. Para incentivar una concesión ferrocarrilera los ingleses suscribieron el tratado Wyke-Cruz con el gobierno hondureño, firmado el 28 de noviembre de 1859.¹²³ Mediante este tratado los ingleses se comprometían a entregar al gobierno de Honduras las Islas de la Bahía y el territorio de la Mosquitia. Sin embargo la devolución de la tierra fue sujeta a varias condiciones. Bajo dicho acuerdo Honduras respetaría la libertad de los colonos ingleses para nombrar sus propias autoridades y los derechos de propiedad de los terrenos en posesión de estos colonos. Además el gobierno de Honduras se comprometía a respetar la libertad de culto en los territorios referidos.

La aceptación de la libertad de cultos enardecía al clero católico, pues el catolicismo fue reestablecido después de la Federación como la religión oficial del Estado hondureño según la Constitución de 1848. El 1º de noviembre de 1860 el presbítero Miguel del Cid, desde la ciudad de La Paz, lanzó una denuncia al gobierno y terminó por excomulgar al presidente Guardiola.¹²⁴ El gobierno respondió expulsando a del Cid del país pero ya se había agitado a varios insurgentes, los que comenzaron una serie de rebeliones en el país que se denominaría la “Guerra de los Padres”.¹²⁵ Dicha guerra duró hasta finales de 1861.

El 11 de enero de 1862 fue asesinado el presidente Guardiola por su propia guardia de honor. Existían tantos conflictos dentro del ámbito nacional como regional, que existen varias teorías sobre quién fue el autor intelectual de su muerte. Algunos historiadores sugieren que Guardiola pudo haber sido víctima de la enemistad entre el presidente Gerardo Barrios de El Salvador y el cercano amigo de Guardiola, Rafael Carrera de Guatemala.¹²⁶ El vice-presidente Victoriano Castellanos, quien era un enemigo de Carrera, asumió el poder después de la muerte de Guardiola.

¹²³ Becerra, *op. cit.*, 119.

¹²⁴ Yankelevich, *op. cit.*, 99.

¹²⁵ Becerra, *op. cit.*, 119.

¹²⁶ *Vid. Argueta y Quiñónez, op. cit.*, 96.

E. Período de conflictos civiles

El ascenso al poder de Castellanos fue desaprobada por Rafael Carrera y sus seguidores, por lo que de nuevo se desató la guerra civil en Honduras. Sin embargo los ultraconservadores retornaron al poder cuando se instaló en la presidencia José María Medina el 15 de febrero de 1864.¹²⁷ La amistad entre Guardiola y Carrera duró muy poco después de esto, y sucesivamente este último comenzó a organizar conjuras en el departamento de Olancho en contra del presidente. Sin embargo Carrera murió el 14 de abril de 1865 y Medina aprovechó la oportunidad para deshacerse de los conspiradores de una vez por todas, por lo que en mayo de este año inició una campaña extremadamente violenta y represiva contra sus opositores. Dicho evento llegó a conocerse como la “Ahorcancina de Olancho” en la que se cuentan 500 ahorcados, 200 fusilados y 600 familias expulsadas de la zona.¹²⁸

En cuanto a su política económica el presidente Medina persiguió el desarrollo de las diversas industrias del país: el añil, la ganadería, el tabaco y café. Igualmente continuó con el proyecto del ferrocarril interoceánico, el cual sería un presagio de las desastrosas concesiones exclusivas de los futuros gobiernos. En 1866 se comenzaron las negociaciones en Londres y París para obtener financiamiento, por medio de Carlos Gutiérrez y Víctor Herrán respectivamente, en su carácter de ministros plenipotenciarios de Honduras en estos lugares.¹²⁹

De dichas gestiones se lograron tres empréstitos por un monto total cercano a los seis millones de libras esterlinas (£ 6,000,000.00), suma de la cual llegó a Honduras únicamente la cantidad de trescientas mil libras esterlinas (£ 300,000.00), las cuales fueron destinadas a la construcción del tramo que une a Puerto Cortés con Pimienta.¹³⁰ La diferencia tan marcada entre el préstamo contratado y la cantidad recibida fue debido a que, para poder obtener financiamiento, el gobierno de Honduras tuvo que comprometerse a utilizar su primer empréstito para saldar las deudas acumuladas con Francia e Inglaterra desde la fecha de la

¹²⁷ Becerra, *op. cit.*, 120.

¹²⁸ En ese momento, Olancho contaba de aproximadamente 20,000 habitantes, por lo que el impacto fue desolador. Incluso la capital departamental de Manto fue arrasada, por lo que tuvo que trasladarse a Juticalpa. Yankelevich, *op. cit.*, 101.

¹²⁹ D’Ans, *op. cit.*, 138.

¹³⁰ *Id.*

independencia; gran parte de las cuales fueron adquiridas durante la Federación Centroamericana, la cual había sido prorrataada entre los cinco Estados. Mientras que Costa Rica, El Salvador y Guatemala habían comenzado a pagar su deuda, Nicaragua y Honduras no habían contribuido un solo centavo en capital o intereses.

Debido a la insuficiente cantidad obtenida con este empréstito, tuvo que obtener un segundo y finalmente un tercer empréstito para poder garantizar fondos suficientes para el proyecto. Debido al mal manejo de las contrataciones, la guerra Franco-Prusiana y juegos financieros sucios por parte de los financistas europeos, estos tres empréstitos resultaron desastrosos y resultaron en una enorme deuda. Esta deuda plagó las finanzas públicas por muchísimos años, dado que la deuda no pudo ser renegociada hasta 1923, siendo pagada hasta 1953, u 86 años después de la primera contratación.¹³¹ De estos fondos sólo se reflejaron en el tramo menor a 100 kilómetros entre Pimienta y Puerto Cortés, y en equipo que no reunió las condiciones contratadas.¹³² Después de esta desastrosa experiencia la idea del ferrocarril interoceánico perdió su impulso. Asimismo la construcción de los ferrocarriles interoceánicos en Panamá en 1855 y en los Estados Unidos en 1864, limitó el interés de inversionistas y del gobierno.

El período desde el asesinato de José Santos Guardiola en 1862 y la toma de posesión de Marco Aurelio Soto en 1877 fue caracterizado por el decaimiento económico y luchas intestinas. El territorio nacional estaba disgregado en varias secciones controladas por diferentes caudillos y bajo la influencia de Estados Unidos, Gran Bretaña o los mismos vecinos centroamericanos. El presidente Victoriano Castellanos, a tal efecto, declaró en 1862 que Honduras “presenta en todas sus fases el cuadro más lamentable de atraso y disolución. No hay agricultura, ni comercio, ni artes ni industrias, y todos los ramos que componen la administración pública se encuentran en la más lamentable decadencia o enteramente abandonados”.¹³³

¹³¹ *Id.* en la 140.

¹³² Yankelevich, *op. cit.*, 119.

¹³³ *Id.* en la 106.

F. La Reforma Liberal

Sin embargo fue en México donde se encendió la chispa del cambio en esta época. Hacia 1870 México abandonó el imperialismo e inicia una segunda guerra de independencia. Al final de ésta Benito Juárez comienza la implementación de la Reforma Liberal, un programa comprensivo de reforma del Estado y la economía, enmarcada dentro de una filosofía positivista, autoritaria, anticlerical y tecnocrática.¹³⁴ Estas ideas liberales llevaban la marcada influencia de la Segunda Revolución Industrial, con sus innovaciones tecnológicas y expansión comercial.

La influencia de las ideas inspiradas por la Segunda Revolución Industrial no fue limitada a México, extendiéndose también sobre la región centroamericana. En imitación a los políticos mexicanos, fueron los reformistas guatemaltecos quienes primero se declararon “liberales” en oposición a los conservadores, retomando los ideales morazánicos de principios del siglo XIX y combinándolos con las nuevas ideas científicas y económicas. En 1873, los liberales proclaman en Guatemala su presidente, el general Justo Rufino Barrios, quien inaugura un extenso programa de reformas institucionales y económicas.

En el gobierno del general Barrios colaboraron varios hondureños, entre quienes destacan Ramón Rosa y Marco Aurelio Soto, quienes ocuparon altos cargos en la administración Pública. Marco Aurelio Soto fungió como Secretario de Estado del Ministerio del Interior, Justicia y Asuntos Eclesiásticos, así como Secretario de Estado de Asuntos Exteriores y de Instrucción Pública, siendo este último puesto también ejercido por Ramón Rosa. Marco Aurelio Soto fue escogido para liderar una fuerza compuesta de 2,000 guatemaltecos y 1,000 salvadoreños, para pacificar a Honduras, que se encontraba sumida en una guerra civil entre varias facciones y, seguidamente organizar elecciones para elegir un nuevo Jefe de Estado.¹³⁵

¹³⁴ D'Ans, *op. cit.*, 159.

¹³⁵ *Id.* en la 164.

Marco Aurelio Soto inauguró en Amapala un gobierno provisional el 30 de octubre de 1876 y es electo a la presidencia el 20 de marzo de 1877, con el inmenso apoyo de los sufragistas. Una vez proclamado oficialmente como presidente, Marco Aurelio Soto inició una extensa revisión de la administración de Honduras, la que al igual que en México y Guatemala también toma el nombre de Reforma Liberal. Entre las reformas se encontraba una recopilación de todas las leyes vigentes en Honduras, con el fin de derogar las leyes innecesarias y la promulgación de nuevas. Igualmente existió un plan para incentivar la inversión extranjera, la inmigración, la colonización de tierras desiertas y estimulación de la producción.¹³⁶ A tal efecto se crearon una serie de códigos legales entre los que destacan el *Código de minas*, las *Leyes de fomento* de 1882 y 1883, la *Ley de agricultura* y el *Código de comercio*.

La administración liberal impulsó primordialmente los sectores agroexportadores y mineros, los cuales tuvieron crecimiento acelerado entre los años de 1870 y 1933. Las agroexportaciones, por una parte, permitieron la existencia de una balanza comercial positiva la mayoría de los años en este período. Sin embargo el bicultivismo (de banano y café) que prevalecía condenaba la economía a grandes fluctuaciones comerciales debido a la inestabilidad de los mercados de productos agropecuarios, la cual fue afectada por factores tales como la crisis económica internacional de final de siglo y la sobreproducción de café de Brasil.¹³⁷ En Centroamérica en general, la especialización en producción de café, banano o ambos, era bastante pronunciada. En Honduras, entre 1807 y 1808, el banano constituyó el 26% de todas las exportaciones.¹³⁸ Para 1926 dicho porcentaje se elevaría al 77%.¹³⁹

La *Ley de agricultura* del gobierno de Soto promovió el uso productivo de todas las tierras hondureñas, incluso las ejidales y eclesiásticas. Sin embargo dicho programa no resultó en la desconcentración de la tenencia de la tierra, de la manera que programas similares en El

¹³⁶ Vid. Constitución de la República de Honduras (1881), art. 25.

¹³⁷ Mario Samper K., "Café, trabajo y sociedad en Centroamérica (1870-1930): Una historia común y divergente", en *Las Repúblicas Agroexportadoras, Historia General de Centroamérica* tomo IV, 2ª ed. Victor Hugo Acuña Ortega, (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, San José, Costa Rica, 1994), 26.

¹³⁸ Yankelevich, *op. cit.*, 130. En Costa Rica en 1807, por otra parte, el café constituía el 90% de todas sus exportaciones. Samper K., *op. cit.*, 28.

¹³⁹ Vid. Samper K., *op. cit.*, 29.

Salvador y Costa Rica lograron. En Honduras el 75% de las tierras cultivadas por el café no tenían título privado, sino que eran tierras ejidales o de comunidades indígenas, arrendadas por los productores.¹⁴⁰ Dicho patrón de tenencia no estimuló la tenencia privada y la competencia.

El enfoque del gobierno en productos primarios, debido a que constantemente bajaban en valor por los aumentos de producción global, resultó en una continua desmejora de la balanza comercial. Dicho fenómeno fue acrecentado por la rápida industrialización de Europa occidental y los Estados Unidos, de quienes Honduras importaba maquinaria, textiles y otros productos.

1. El sector minero

El otro rubro que constituía gran parte de las exportaciones en Honduras al final del siglo XIX fue la plata, la que oscilaba entre el 40% y 50% de las exportaciones.¹⁴¹ El gobierno de Marco Aurelio Soto fue un fuerte impulsor de la minería en Honduras, al grado que existió gran controversia acerca de las enormes ventajas que se ofrecieron a las sociedades mineras.¹⁴² Hacia 1880 ya se habían establecido los mecanismos referentes a la obtención y operación de una concesión minera.

“Este régimen comprendía la exoneración de derechos sobre la exportación de oro, plata, cobre y otros minerales. Los mineros y las compañías podían introducir, libre de gravámenes e impuestos de cualquier naturaleza, la maquinaria, el equipo y todos los materiales indispensables para la explotación minera y además tenían derecho a hacer uso de todas las maderas y aguas que existieran en los terrenos nacionales o ejidales.”¹⁴³

¹⁴⁰ *Id.* en la 65.

¹⁴¹ *Id.* en la 29.

¹⁴² Igualmente existe gran controversia por la participación de Marco Aurelio Soto junto con su primo, Enrique Gutiérrez (o Guzmán, según otros autores, quien además fue miembro del gabinete de gobierno) en la New York and Honduras Rosario Mining Company, de la cual Gutiérrez figuró como propietario y cuyas acciones parecen haber pertenecido en alguna cantidad a Marco Aurelio Soto. Dicha compañía fue una de las más beneficiadas por la concesión minera de la cual era titular. Por otra parte otros miembros del gobierno de Soto estuvieron vinculados a minas, como Abelardo Zelaya, el Secretario de Hacienda del presidente Soto. *Vid. d’Ans, op. cit.*, 147 y Yankelevich, *op. cit.*, 172-173. Por otra parte Longino Becerra indica que inicialmente las concesiones mineras únicamente fueron diseñadas para el beneficio de la New York and Honduras Rosario Mining Company, por lo que ni siquiera se publicó oficialmente el decreto contentivo de la concesión, pero que la presión política lo obligó a ofrecer dichos beneficios a todas las empresas. Becerra, *op. cit.*, 129.

¹⁴³ Yankelevich, *op. cit.*, 143.

Las considerables ventajas ofrecidas por el gobierno fueron garantizadas inicialmente a una sola compañía, la New York and Honduras Rosario Mining Company, que se constituyó a finales de 1879, la cual fue la primera empresa en desarrollar explotación industrial en la mina de San Juancito, en las cercanías de Tegucigalpa. En 1882 se generalizaron dichos beneficios a todas las sociedades mineras que se formaran en el país o en el extranjero.¹⁴⁴

Dado que todavía a finales del siglo XIX la escasa población de Honduras presentaba problemas para las demandas laborales de las grandes compañías, el gobierno estableció registros de trabajadores voluntarios, los cuales eran eximidos del servicio militar a cambio de su inscripción.¹⁴⁵ Dicho registro también contribuyó al suministro de mano de obra para la construcción de carreteras y otras empresas de infraestructura. A pesar de la dura crítica que han recibido las concesiones mineras, éstas sí incidieron generando una verdadera explosión de actividad minera en Honduras.

Un conglomerado estadounidense en particular, el Central American Syndicate, que reunía a diversos inversionistas, financió muchas operaciones en Honduras, las que dieron como resultado la creación de aproximadamente cien consorcios mineros. Entre 1882 y 1915 se otorgaron 216 concesiones mineras en todo el país, en los departamentos de Tegucigalpa, Olancho, Choluteca, el Paraíso y Valle.¹⁴⁶ La New York and Honduras Rosario Mining Company, debido a su eficiencia y métodos de producción, expandió sus operaciones en Honduras y terminó controlando la mayoría del mercado minero hondureño, constituyéndose en un verdadero monopolio. En 1887 la empresa exportó el 87% del valor de todos los minerales exportados y el 45.3% del valor de todas las exportaciones de Honduras.¹⁴⁷

El impacto de la explosión minera en Honduras repercutió en la economía nacional de manera importante. A pesar de que los concesionarios mineros estaban exentos de prácticamente todo tributo fiscal, se evidenciaron efectos positivos en la economía local. En primer lugar eran una

¹⁴⁴ Becerra, *op. cit.*, 129.

¹⁴⁵ Vid. d'Ans, *op. cit.*, 174.

¹⁴⁶ Yankelevich, *op. cit.*, 146.

¹⁴⁷ *Id.* en la 148.

fuelle de empleo bastante importante, con sueldos que estaban igual o hasta 100% más altos que los salarios de los demás empleos diarios en el país, pagando un dólar (USD 1.00) la hora.¹⁴⁸ También minas como las de la New York and Honduras Rosario Mining Company tenían sus propias siembras de comida, por lo que podían ofrecer alimentación como uno de los beneficios a sus empleados, lo cual era bastante atractivo dada la recurrente escasez de alimentos en el país al fin del siglo. Igualmente esta compañía daba habitación y acceso a hospital.

El comercio minero también tuvo efectos indirectos sobre la importación, el consumo y la producción local. La existencia de una industria productiva ayudó a crear un mercado local para productos hondureños, lo que estimuló la creación de empresas locales para abastecer las necesidades de alimentos, calzado, iluminación, bebidas alcohólicas, hielo, textiles y otros; tanto para las empresas mineras como para el incipiente proletariado.

Sin embargo el gobierno no pudo utilizar las concesiones para generar alguna capitalización a largo plazo de la economía, por lo que el alcance de los beneficios para la economía hondureña también fue indirecto. Dado que los propietarios de las mineras fueron primordialmente sociedades norteamericanas, las utilidades no fueron distribuidas de manera que tuvieran algún efecto en Honduras. Esta situación provocó que, a pesar que la minería ubicó a Honduras dentro de la economía de comercio mundial, los efectos positivos fueron desproporcionadamente menores a los beneficios. El modelo de la concesión minera sería el modelo bajo el cual se establecería la industria del banano posteriormente al período de la Reforma Liberal, con consecuencias similares a las indicadas anteriormente.

¹⁴⁸ *Id.* en la 151.

2. Otros sectores productivos de la economía

Existieron otras pequeñas industrias que fueron en aumento durante este mismo período, como la del tabaco, las artesanías y la banca privada.¹⁴⁹ Por otra parte fueron principalmente los inmigrantes atraídos por las reformas liberales y las crecientes industrias que desarrollaron el comercio en los puertos. Se promovió la inmigración a gran escala, con algún éxito. En Amapala, por ejemplo, los alemanes Teodoro Köhncke y José Rossner establecieron importantes casas de importación, distribución y exportación.¹⁵⁰ Más tarde dichos establecimientos también se convertirían en monopolios, extendiendo su influencia hasta Tegucigalpa. También existieron otras colonias esporádicas de inmigrantes, como el grupo de irlandeses que se ubicaron en la zona costera de Trujillo en 1879.¹⁵¹

Se desarrollaron pocas otras empresas que no fueran las bananeras y las mineras. Uno de los más destacados ejemplos es la Compañía de Mejora y Navegación del Aguán, una sociedad constituida en los Estados Unidos de América y presidida por Luther E. Shinn.¹⁵² Dicha sociedad se dedicó a la tala y venta de madera, a cuyo efecto emprendieron la tarea de construir un canal para hacer navegable el río Aguán.

3. El sector bananero

A finales del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX comenzó el “irresistible ascenso del sector bananero”,¹⁵³ que se convirtió en el principal producto de la economía hondureña, además de ejercer una significativa influencia sobre el entorno político y social. La Reforma Liberal vio el principio de su fin con la partida del presidente Marco Aurelio Soto de Honduras, en el año 1883. Bajo amenazas de su antiguo colaborador en Guatemala, Justo Rufino Barrios, Marco Aurelio Soto renunció a su cargo mientras se encontraba en los Estados

¹⁴⁹ Los primero dos bancos se establecieron en 1888 y muy pronto se fusionarían para formar el Banco de Honduras. D’Ans, *op. cit.*, 178.

¹⁵⁰ Vid. Yankelevich, *op. cit.*, 154.

¹⁵¹ Vid. Marvin Barahona, *La hegemonía de los Estados Unidos en Honduras (1907-1932)*, (Centro de Documentación de Honduras, Tegucigalpa, 1989), 45-46.

¹⁵² *Id.* en la 46.

¹⁵³ D’Ans, *op. cit.*, 179.

Unidos de América. En este momento quedó el país al mando del Consejo de Ministros. Este mismo año ascendió a la presidencia el general Luis Bográn, quien asistió a Barrios en la desastrosa empresa de unión centroamericana que culminó en una guerra entre Guatemala y Honduras, por una parte, y Nicaragua y El Salvador por la otra. El año de 1883 inició un período oscuro en cuanto a la estabilidad política y seguridad nacional, desatándose los llamados “Cincuenta Años de Matanzas”, caracterizados por una serie de guerras civiles, que concluirían a principios de 1933.¹⁵⁴

En la postrimería del período de Reforma Liberal, el presidente Bonilla continuó con los proyectos iniciados por Marco Aurelio Soto, incluyendo la promoción de la minería y el desarrollo de la infraestructura para comunicar las diferentes regiones productivas del país.¹⁵⁵ Se continuó con la política de concesiones, de cual eventualmente se perdió el control, puesto que los concesionarios bananeros pudieron utilizar sus grandes recursos económicos y la influencia del gobierno de los Estados Unidos de América para manipular a los distintos bandos que peleaban por control del país.

La producción del banano en Honduras comenzó alrededor de 1860 en las Islas de la Bahía, donde exportadores provenientes de Nueva Orleans y Mobile compraban los racimos y los transportaban mediante barco.¹⁵⁶ Por mucho tiempo la producción del banano se organizó mediante varios pequeños productores hondureños, quienes vendían su producto a un núcleo pequeño de comerciantes estadounidenses. Debido al éxito que tuvieron dichas operaciones, los productores hondureños comenzaron a cultivar las áreas fértiles del litoral Atlántico. Los racimos cosechados se recogían de las plantaciones y se transportaban mediante canoa a los barcos estadounidenses anclados en el mar. Durante este mismo período la tecnología del barco refrigerado se comenzó a propagar entre los barcos bananeros, por lo que podían llevar mayores cargas y mejor preservadas. Este fue otro factor que impulsó el comercio bananero.

¹⁵⁴ Becerra, *op. cit.*, 133.

¹⁵⁵ *Vid.* Yankelevich, 1 *op. cit.*, 73.

¹⁵⁶ *Vid.* Becerra, 147; Mario Posas, “La plantación bananera en Centroamérica (1870-1929)”, en Acuña Ortega, *op. cit.*, 112.

Entre los años 1894 y 1904, las exportaciones de banano incrementaron de 1,431,403 racimos a 4,302,703, o sea en un 300.59%.¹⁵⁷

Las cifras referentes al meteórico ascenso y predominancia de la industria no pueden ser obviadas. En el año 1893, el banano representaba el 11% del valor total de las exportaciones, pero para 1903, la venta de bananos constituía el 42% del total de las exportaciones nacionales.¹⁵⁸ El rápido desarrollo de la industria fue propiciado en gran parte por las políticas del gobierno. A pesar de que en algunas aisladas instancias se fiscalizó la industria, en general el gobierno eximió a las compañías bananeras de tributación. Ya en 1894 el gobierno decretó la exención de derechos de puerto a cualquier embarcación que cargara banano en Puerto Cortés.

Debido al veloz crecimiento de la industria, los estadounidenses pronto pasaron de comercializadores a productores, integrando verticalmente el mercado. Los primeros en hacerlo fueron los señores Félix, Lucas y José Vaccaro; junto con sus sobrinos Carmelo, Vicente y Salvador D'Antoni. Ellos inauguraron sus operaciones con la Vaccaro Brothers Company cerca del puerto de La Ceiba en 1899 ó 1900.¹⁵⁹ Las principales concesiones otorgadas por el gobierno hondureño para la explotación del banano fueron las siguientes:

Compañía contratante	Objetivo de la contrata	Año de iniciación del contrato	Duración del contrato	Cantidad de tierra usufructo en	Impuestos de exportación por racimo de banano exportado
Vaccaro Bros. And Co.	Construir línea férrea y un muelle	1906	55 años	250 ha. por cada km. de línea férrea construida.	Ninguno
	Construir una línea férrea y un muelle	1910	99 años	250 ha. por cada km. de línea férrea construida.	Ninguno. 1918: 1 y ½ centavo de dólar al gobierno

¹⁵⁷ Posas, *op. cit.*, 113.

¹⁵⁸ Yankelevich, *op. cit.*, 182.

¹⁵⁹ Cfr. Becerra, *op. cit.*, 147 (“a partir de 1900 [los Vaccaro] se establecieron en el Aguán”) con Yankelevich, 183 (“[Los Vaccaro] iniciaron sus plantaciones en el año 1899...”).

					central y $\frac{3}{4}$ de dólar al gobierno municipal
Tela R.R. Co. Y Truxillo R.R. Co.	Construir una línea férrea y un muelle.	1912	Indefinida	500 ha. por cada km. de línea férrea construida.	1912: 1 centavo de dólar. 1918: 1 centavo de dólar al gobierno central y $\frac{1}{2}$ centavo de dólar al gobierno municipal.
Cuyamel Fruit Company	Construir un ramal ferroviario.	1918		Ninguna (La Cuyamel F. Co. había venido explotando tierras arrendadas en 1902 y 1912)	1918: 1 y $\frac{1}{2}$ centavo de dólar al gobierno central y $\frac{1}{2}$ centavo de dólar al gobierno municipal. ¹⁶⁰

El pequeño número de concesionarios se debe al hecho que, para el tiempo que se oficializó el procedimiento de concesión, el mercado había cambiado radicalmente. La estructura del mercado bananero sufrió cambios en los Estados Unidos de América, por el incremento de la demanda y la internacionalización del comercio. Al inicio podían contarse cerca de 114 compañías bananeras independientes, pero hacia 1899 el mercado había comenzado a integrarse horizontalmente, quedando únicamente 22 empresas.¹⁶¹ Ese mismo año se fusionaron las dos compañías más grandes, quedando la United Fruit Company en posesión del 69% de todas las importaciones bananeras a los Estados Unidos de América.¹⁶² Ya en 1920, la United Fruit Company había adquirido control de la Cuyamel Fruit Company, de hecho convirtiéndose en un gigante monopolio operando dentro de Honduras.

Los contratos de concesión han sido duramente criticados por la total falta de provecho que se le proporcionó al Estado hondureño a cambio de las grandes ventajas y recursos ofrecidos a

¹⁶⁰ Posas, *op. cit.*, 119.

¹⁶¹ D'Ans, *op. cit.*, 181.

¹⁶² *Id.*

los concesionarios. El Estado hondureño otorgaba dichas concesiones a cambio de promesas de construir ferrocarriles o muelles. A cambio de los contratos de concesión las sociedades explotadoras recibían las siguientes prebendas:

“La exención general de cualquier tasación sobre las actividades relacionadas con la construcción, el mantenimiento y funcionamiento de los ferrocarriles;
 La libre disposición de cualquier terreno del Estado, no sólo para la construcción de las vías férreas propiamente dichas (sobre un ancho de 50 metros en zona rural y de 25 metros en zona urbana), sino también para la implementación de todas las actividades anexas al sistema ferroviario: edificios administrativos, zonas de mantenimiento, etc.;
 El derecho de cortar toda la madera que quisieran, y de sacar de cualquier lugar del territorio nacional todas las piedras y el cascajo necesarios para la construcción del ferrocarril;
 La libertad de aprovechar, a fin de habilitar sus tierras cultivables, todos los recursos hidráulicos, y particularmente los ríos, hasta una distancia de 50 kilómetros a partir de la vía férrea, con la única limitación de no ocasionar daño a otros usuarios (pero sabemos que en la zona propicia para el cultivo del banano, la población era prácticamente inexistente);
 La autorización para construir y explotar redes telegráficas y telefónicas independientes de las del Estado.”¹⁶³

Las contrapartes pudieron haberse considerado equitativas a pesar de los inmensos beneficios mencionados, si se toma en cuenta que las áreas utilizadas eran territorios casi deshabitados, sin ninguna infraestructura y básicamente fuera de todo control del gobierno. En esos momentos el Estado tampoco tenía recursos como para poder proveer ningún tipo de inversión en dichos territorios, por lo que el otorgamiento del usufructo a compañías que pudieran sacarle provecho.

Sin embargo la alta concentración de poder económico en tan pocas compañías tuvo efectos sumamente adversos, puesto que en vez de estar satisfechas con las concesiones otorgadas, dichas compañías constantemente manipularon al gobierno y evadieron sus obligaciones. Las compañías bananeras fueron lideradas por personas inescrupulosas como el señor Samuel Zemurray, quienes tenían una abierta política de aprovechamiento desaforado e ilimitado de los recursos hondureños a favor de sus compañías.¹⁶⁴ En consecuencia los beneficios en

¹⁶³ *Id.* en la 185.

¹⁶⁴ Una de las pruebas más contundentes de la ambiciosa y avorazada política de la Cuyamel Fruit Company puede hallarse en la carta del señor Hilley V. Rolston, segundo al mando debajo de Samuel Zemurray, remitida al licenciado Luís Melara de San Pedro Sula, en fecha 20 de julio de 1920. *Vid.* Becerra, *op. cit.*, 149-150 (“Debemos producir un desgarramiento en la incipiente economía de [Honduras], para aumentar sus dificultades, y se faciliten nuestros propósitos. Debemos prolongar su vida trágica, tormentosa y revolucionaria; el viento sólo debe soplar a nuestras velas; y sus aguas humedecer no más que nuestras quillas.”).

infraestructura y en recaudación por el Estado fueron mínimos. En 1935 se calculó que existían 1,450 km. de vías férreas en el litoral Atlántico, pero se hallaban casi completamente ubicadas en el interior de zonas bananeras y de exclusivo servicio.¹⁶⁵ La disposición predatoria de las compañías las llevaba a cometer actos de atroz naturaleza, como dismantelar las vías férreas una vez que ya no les rendían uso, prefiriendo esto a entregarlas al Estado.¹⁶⁶

El fuerte oligopolio de las compañías mineras ejemplificó los efectos más negativos e insidiosos de la concentración económica. El poder de dichas compañías llegó a ser tan grande que en muchas formas fue más poderoso que el del Estado. Suprimió todas las formas de competencia, resistió cualquier tipo de regulación, distorsionó los precios de los bienes en el mercado e incurrió incluso en verdaderos fraudes, como en el caso de los ferrocarriles. El poder de la Standard Fruit Company y la United Fruit Company fue tan grande que las disputas entre ellos por las concesiones mineras provocaron un virtual conflicto bélico internacional, conocido como la “Guerra del Banano”, disputada en 1927 entre Guatemala y Honduras.¹⁶⁷ En el fondo de dicha disputa se hallaba una controversia entre estas compañías por el control de diferentes concesiones bananeras ubicadas en las orillas del río Motagua. Dicha controversia terminó transformándose en una disputa limítrofe internacional que tuvo que ser arbitrada, concluyendo la definición de las fronteras en 1929. Las repercusiones de tan masivas distorsiones en el mercado tuvieron profundos efectos en todos los aspectos del desarrollo de Honduras, muchos de los cuales pueden observarse todavía.

Sin embargo también existió resistencia al comportamiento monopolístico de las compañías bananeras. Se habían formado organizaciones como la Federación Obrera Hondureña (FOH) en 1921 y el Partido Comunista en 1927,¹⁶⁸ como una reacción a las prácticas de las compañías mineras y bananeras en Honduras. Movimientos con ideologías contrapuestas a las de las grandes empresas agroindustriales y mineras se multiplicaron propiciados por las terribles condiciones creadas por un ciclo de depresiones mundiales, comenzando después de

¹⁶⁵ D’Ans, *op. cit.*, 186.

¹⁶⁶ *Id.* en la 187.

¹⁶⁷ Yankelevich, *op. cit.*, 212.

¹⁶⁸ D’Ans, *op. cit.*, 205.

la Primera Guerra Mundial y culminando en la década de 1930. Dichos movimientos fueron motivados por estas pobres condiciones económicas, entre cuyas repercusiones fue el desesperado intento de las bananeras para mantener sus precios en el mercado mediante reducción de su producción, causando el cierre de muchas de sus operaciones y resultando en una importante reducción de su personal en Honduras. A raíz de estas políticas corporativas, los trabajadores se organizan, realizando las primeras huelgas a gran escala, entre las cuales destaca la huelga de 1930 en la Standard Fruit Company y la huelga de 1932 en la United Fruit Company.¹⁶⁹

G. Los gobiernos de la economía bananera

Ante la amenaza de dichos movimientos organizados, las clases dominantes, consistentes de latifundistas locales, las grandes empresas concesionarias y todas las personas dependientes del *status quo*, promovieron un programa político para estabilizar el incipiente descontento. En este conflictivo momento histórico fue electo el general Tiburcio Carías Andino como presidente. El presidente Carías Andino ganó las elecciones generales para el período presidencial entre 1932 y 1936 con una amplia mayoría, prevaleciendo en 14 de 17 departamentos.¹⁷⁰ A pesar de lo anterior los liberales, encabezados por el señor Ángel Zúñiga Huete y el general José María Reina, provocaron una nueva guerra civil, rebelándose ante los resultados de la elección. El general Reina incluso proclamose Presidente Provisional en Amapala en 1932.¹⁷¹ Dicha rebelión fue aplastada finalmente en febrero de 1932, en gran parte debido al apoyo de la United Fruit Company, quien otorgó un préstamo de USD 25,000.00 a cambio de que el gobierno tomara medidas favorables en ciertos asuntos que tenía pendientes.¹⁷²

El gobierno del presidente Carías Andino fue caracterizado por un especial interés por el orden, factor que le consiguió mucho apoyo de la ciudadanía debido al largo período de

¹⁶⁹ *Id.* en la 205-206.

¹⁷⁰ Barahona, *op. cit.*, 221.

¹⁷¹ *Id.* en la 222.

¹⁷² *Id.* en la 223.

guerras intestinas que fueron terminadas, e igualmente de las grandes empresas extranjeras, debido a la estabilidad y seguridad que se les ofrecía a sus inversiones. La denominada “bendita paz”¹⁷³ de este período, sin embargo, vino a un costo muy alto en términos de represión a las libertades. Muchos autores agrupan el gobierno del presidente Carías Andino se agrupa entre las dictaduras conocidas como “Dictaduras de la Depresión” que surgieron al mismo tiempo en varios países centroamericanos, y entre las cuales también se encuentran los gobiernos de Jorge Ubico Castañeda (1931-1944) en Guatemala, Maximiliano Hernández Martínez (1931-1944) en El Salvador y Anastasio Somoza (1935-1956) en Nicaragua.¹⁷⁴

Las compañías bananeras y los grandes latifundistas en particular apoyaron al presidente Carías Andino para influenciar al legislativo con el fin de obtener reformas a la constitución para mantener a éste en el poder. En 1936 y 1939 el Congreso Nacional efectivamente prolongó el período de gobierno del presidente Carías Andino, el cual duraría hasta 1949. El mandato del presidente Carías Andino fue sostenido mediante un “brazo fuerte”, el cual, a pesar de todos los esfuerzos en la dirección contraria, fue generando gran oposición. En virtud de lo anterior el presidente Carías Andino permitió el llamado a elecciones generales el 10 de octubre de 1948, con el supuesto objetivo de soslayar los crecientes movimientos de sus opositores, entre ellos, los cuales fueron impulsados Partido Liberal, el Partido Democrático Revolucionario Hondureño, el Partido Democrático Hondureño y otros movimientos de izquierda.¹⁷⁵

En consideración de lo anterior el Partido Nacional designó al señor Juan Manuel Gálvez como su candidato para las elecciones de 1948, bajo el entendido de que continuaría con la política pro-estadounidense y conservadora del gobierno del presidente Carías Andino. El Partido Liberal decidió retirarse de la contienda días antes, por lo que el señor Gálvez fue electo presidente como único candidato. De nuevo el señor Ángel Zúñiga Huete llamó a la insurrección, y luego busca asilo en la isla de Cuba. Atiende dicho llamado el general Mariano

¹⁷³ Becerra, *op. cit.*, 157.

¹⁷⁴ D’Ans, *op. cit.*, 212.

¹⁷⁵ Becerra, *op. cit.*, 158.

Bertrand Anduray, quien se lanzó en abierta rebelión contra el gobierno. Esta rebelión termina con la muerte del general en Curarén en 18 de octubre de 1948.

A pesar de la expectativa general era que el presidente Gálvez tomara exactamente la misma línea del general Carías Andino, aquél sacó provecho de una coyuntura positiva en el ambiente político y económico del país. Anteriormente en 1940 se había logrado incrementar los impuestos por las concesiones mineras (al 7% de sus ingresos) y durante su gobierno se incrementaron también a las bananeras (al 15% de sus ingresos).¹⁷⁶ Con estos nuevos ingresos y el resurgimiento de una dinámica economía de posguerra, el presidente Gálvez logró varias importantes reformas en el país.

De las reformas anteriores existen varias que caben destacarse en el ámbito económico. El presidente Gálvez fundó el Banco Central de Honduras y el Banco Central de Fomento, y por primera vez se acuñan monedas en Lempiras, la moneda oficial de Honduras. Durante su período se promulgó un *Código de comercio* y la *Ley de cooperativas*. También se creó la primera Secretaría de Agricultura. En términos de infraestructura se crea la primera represa hidroeléctrica y se termina la construcción de la carretera pavimentada entre Tegucigalpa y San Pedro Sula.

A pesar de lo anterior el último año de la presidencia del señor Gálvez desencadenó en eventos críticos y agitados. A finales de abril de 1954 se desencadenó una huelga laboral que comenzó en la Tela Railroad Co., una subsidiaria de la United Fruit Co.¹⁷⁷ Para el 3 de mayo más de 30,000 trabajadores habían paralizado toda la actividad comercial en los principales centros de El Progreso, La Ceiba, La Lima, Puerto Cortés y Tela.¹⁷⁸ Dicha huelga precipitó la retirada del país de la United Fruit Co. particularmente, por los problemas que estaba teniendo con la Fiscalía de los Estados Unidos de América relacionado con sus actividades monopolísticas, por las que había sido acusada y condenada, obligándosele a dismantelar gran parte de sus

¹⁷⁶ Vid. d'Ans, *op. cit.*, 223, 247.

¹⁷⁷ Becerra, *op. cit.*, 160.

¹⁷⁸ Las acusaciones de agitación comunista entre los obreros incluso resultaron en el apoyo hondureño a las fuerzas estadounidenses y contrarrevolucionarias de Guatemala, quienes planeaban derrocar por la fuerza el gobierno con tonos socialistas del presidente Jacobo Arbenz Guzmán de Guatemala.

redes. Solo entre 1954 y 1955 la Tela Railroad Co. despidió 1,485 empleados, equivalente al 8.57% de su operación en Honduras.

El acercamiento con las políticas socialistas del presidente Gálvez, que se mostraba como un moderado, finalmente resultó en su deserción del Partido Nacional. Dicha división fue claramente mostrada por su apoyo al nuevo Movimiento Nacional Reformista (MNR), quien nominó a Abraham Williams Calderón como su candidato a las elecciones para la Asamblea Nacional Constituyente de 1954. Por otra parte la línea dura del Partido Nacional nominó de nuevo al general Tiburcio Carías Andino como su candidato. El descontento general del pueblo resultó en una amplia victoria para el Partido Liberal. Sin embargo, en conjunto, el MNR sumado al Partido Nacional obtuvieron la mayoría de diputados en la Asamblea Nacional Constituyente y se maniobró para mantener al Vice-presidente durante el gobierno del señor Gálvez, el señor Julio Lozano Díaz, como el nuevo mandatario.

Los partidistas del señor Lozano Díaz intentaron legalizar su estado como mandatario de hecho, convocando una nueva asamblea constituyente, la que se celebró el 7 de octubre de 1956. El Partido Nacional se retiró, denunciando diversas irregularidades. El MNR¹⁷⁹ terminó ganando la contienda, quedándose con todas las bancas de la asamblea. La reacción ante el presunto fraude fue rápida y decisiva, culminando en un golpe de Estado el 21 de octubre de ese año, que derrocó al señor Lozano Díaz y se instauró un triunvirato militar para conducir el país, compuesto del general Roque J. Rodríguez, coronel Héctor Caraccioli y mayor Roberto Gálvez Barnes.¹⁸⁰ Enseguida se convocó de nuevo a una asamblea constituyente el 21 de agosto de 1957, la que se efectuó el 22 de septiembre, y en la que resultó ganador el Partido Liberal.¹⁸¹

¹⁷⁹ Junto con el Partido Unión Nacional (PUN), otra facción que se separó del Partido Nacional.

¹⁸⁰ El mayor Roberto "Bobby" Gálvez Barnes era hijo del ex-presidente Gálvez. D'Ans, *op. cit.*, 261.

¹⁸¹ La composición de la asamblea fue de 36 diputados del Partido Liberal, 18 del Partido Nacional y el Partido Nacional Reformista, 4 diputados.

H. El comienzo de la modernización económica

La Asamblea Nacional Constituyente eligió a Ramón Villeda Morales como presidente constitucional el 15 de noviembre de ese año, quien tomó posesión el 21 de diciembre de 1957. El presidente Villeda Morales comenzó con medidas bastante progresistas, sin embargo la inestable situación política del país resultó en un cambio ideológico que la llevó a volverse más conservador y represivo. La presidencia del Dr. Villeda Morales también fue caracterizada por una marcada y creciente tensión con las Fuerzas Armadas. Sin embargo el país comenzaba tímidamente a modernizarse dentro de este período.

Durante el período presidencial del Dr. Villeda Morales el presidente John Fitzgerald Kennedy de los Estados Unidos de América planteó la “Alianza para el Progreso”, un plan de inversión a largo plazo en los países en vías de desarrollo para invitarlos a ser parte de la floreciente economía capitalista de su país. Parecería que dicho período histórico hubiera favorecido a un dirigente de tendencias moderadas como el Dr. Villeda Morales, pero la creciente polarización ideológica hondureña, entre los ultraconservadores y los revolucionarios, imposibilitó capitalizar estas ventajas. El Dr. Villeda Morales parecía verdaderamente inclinado hacia el reformismo, sin embargo tuvo que caminar por una delgada línea en el escenario político, que resultó en el otorgamiento de concesiones a ambos extremos ideológicos, lo que eventualmente causó una insatisfacción generalizada.

Dicha insatisfacción se convirtió en temor para los ultraconservadores, y también para los miembros del Estado Mayor de las Fuerzas Armadas. Además aumentó la preocupación con la creciente probabilidad de que el Partido Liberal ganara las elecciones. En ese momento histórico el señor Modesto Rodas Alvarado se perfiló como un fuertísimo candidato para ganar las elecciones presidenciales de 1963, particularmente después de haber sido nominado como el candidato oficial del Partido Liberal. Entre las propuestas que formaban parte de su plataforma electoral estaban una reducción del rol del Jefe del Estado Mayor y la derogación de la autonomía de las Fuerzas Armadas.¹⁸² Sumado a ello otros elementos, como el violento

¹⁸² D’Ans, *op. cit.*, 272.

sectarismo del órgano policial denominado Guardia Civil, y la creciente alarma por la multiplicación de grupos revolucionarios en los países vecinos, que parecían generar mayor preocupación por un nuevo gobierno del Partido Liberal. A raíz de todo lo anterior, las Fuerzas Armadas, diez días antes de las elecciones del 3 de octubre de 1963, derrocaron al presidente Villeda Morales y lo reemplazaron con su jefe, el coronel Oswaldo López Arellano.

El golpe de Estado de 1963 llevó a Honduras en una nueva dirección, distinta al período durante el cual gobernaron los presidentes Gálvez y Villeda Morales fueron. La década de los años 50 y los años posteriores en que gobernaron los presidente Gálvez y Villeda se caracterizaron por un avance de la economía hondureña hacia la modernización. En dicho período había comenzado a desplazarse el capital extranjero de la industria bananera, iniciándose la inversión en otras industrias. Igualmente se implementaron políticas de libre comercio y de integración económica a nivel centroamericano. También la economía lentamente comenzó a diversificarse: el año de 1955 fue el primer año en que las exportaciones de banano fueron menores frente a los demás productos de exportación del país.¹⁸³ Las exportaciones en general se incrementaron: entre los años de 1950 y 1958, éstas aumentaron en un 17.84%.¹⁸⁴ Sin embargo en este mismo período el saldo de la balanza de pagos tuvo altos incrementos, que se explica por el alto aumento de las importaciones. Estas tendencias fueron utilizadas por el gobierno como justificación de un modelo proteccionista, según el cual se implementó una política de sustitución de importaciones, para activar la producción industrial y mejorar la balanza de pagos.

En la década comenzada en 1950, la producción industrial fue predominantemente artesanal. Dichas actividades artesanales constituyeron el 42.35% la actividad industrial, y estuvieron principalmente concentradas en las áreas de vestimenta, alimentos y calzado.¹⁸⁵ Sin embargo también se comenzó el Mercado Común Centroamericano, el que ayudó a la diversificación industrial y el incremento a la producción. El inicio del Mercado Común Centroamericano

¹⁸³ Antonio Murga Frassinetti, *Industrialización y capital extranjero en Honduras*, (Centro de Documentación de Honduras, Tegucigalpa, 1999), 73.

¹⁸⁴ *Id.* en la 56.

¹⁸⁵ Miguel Ángel Funes Cruz y Cecilio Zelaya Lozano, *Modelos económicos de Honduras: Medio siglo de experiencia*, (Ed. Universitaria, Tegucigalpa, Honduras, 1998), 91.

significó el establecimiento de un sistema de libre comercio e irrestricta circulación mercancías, complementado por el *Convenio centroamericano de incentivos fiscales*, un plan de exenciones de impuestos diseñados para estimular la producción industrial.¹⁸⁶ Los acuerdos del Mercado Común Centroamericano fueron implementados en Honduras mediante la *Ley de desarrollo industrial* de 1958.

Aunque la implementación de medidas abriendo el mercado hondureño a Centroamérica pareciera contradecir la política proteccionista del gobierno, la *Ley de desarrollo industrial* protegía a las industrias locales de la competencia extranjera, cobrando altas tasas arancelarias a productos terminados y materia prima procedente del extranjero. De esta manera se incentivó la creación de industrias para el consumo local y utilizando materia prima de origen nacional, así ayudando a crear empleos, aumentar las exportaciones y mejorar la balanza de pagos. Esta ley adicionalmente otorga a las empresas cubiertas la exención o reducción en el pago del impuesto sobre la renta, la producción, las ventas y el capital invertido; la exención total de derechos, recargos y otros impuestos a la exportación; la franquicia aduanera para la importación de materiales de construcción, motores, maquinarias, equipos, herramientas y accesorios, laboratorios e instrumentos de control para la instalación y operación de la planta así como de combustibles, aceites y lubricantes, materias primas, artículos semielaborados y materiales similares destinados al proceso de elaboración y empaque del producto terminado.¹⁸⁷ Finalmente permitía la reducción o exención del pago de impuesto de la renta por un tiempo discrecional, a las personas o entidades no residentes en Honduras que percibieran ingresos por concepto de rentas o regalías por contrato de uso de marcas, patentes, nombres comerciales o por procedimientos de fabricación, pagadas por empresas industriales residentes en el país.¹⁸⁸

¹⁸⁶ *Id.* en la 92.

¹⁸⁷ Murga Frassinetti, *op. cit.*, 101.

¹⁸⁸ *Id.* en la 102.

Entre 1958 y 1960 solamente unas 15 empresas calificaron para estas exenciones.¹⁸⁹ Hacia 1962 eran 55 las empresas exentas y a principios de 1965 el número ascendió a 155. Sin embargo, entre 1959 y 1971, un total de 340 empresas estaban bajo algún régimen de exenciones: 289 con la *Ley de desarrollo industrial* y 51 conforme al *Convenio centroamericano de incentivos fiscales*.¹⁹⁰ La mayoría de las empresas estaban acogidas bajo la categoría de “nuevos establecimientos”, la categoría fiscal que gozaba de mayores prebendas. La ciudad de San Pedro Sula y sus alrededores en particular experimentó un estupendo crecimiento de la actividad política durante este período. Entre 1964 y 1975 el área comercial de esta ciudad aumentó en un 319% y llegó a representar el 49% de toda la producción manufacturera de Honduras, más que duplicando las mismas cifras para Tegucigalpa.¹⁹¹

I. La concentración económica en el desarrollo industrial

El crecimiento económico fue de la mano de la concentración económica. El tamaño de la empresa estaba directamente relacionado con el total de las dispensas obtenidas. En tal sentido las 5 más grandes empresas recibieron el 44.2%, equivalentes a L. 5,900,000.00 de exenciones bajo estos regimenes.¹⁹² Las grandes compañías como la Standard Fruit Company diversificaron sus inversiones en Honduras, lo que creó grandes grupos económicos. Esta compañía, por ejemplo, participaba en: la Cervecería Hondureña, S.A., Manufacturas de Cartón, S.A., La Blanquita, Aceros Industriales, S.A., Compañía Azucarera Chumbagua, S.A., Arrocera Centroamericana, S.A., Banco Atlántida, y Cementos de Honduras, S.A. El Banco Atlántida por su parte participaba en la Compañía Azucarera Hondureña, S.A., Molino Harinero Sula, S.A., Convertidora Nacional de Papel y Cartón, S.A., Molino Central Harinero, S.A., Azucarero Choluteca, S.A. y La Equitativa, S.A.¹⁹³ De estas compañías todas estaban

¹⁸⁹ Darío Euraque, *El capitalismo en San Pedro Sula y la historia política hondureña (1870-1972)*, 2ª ed., (Ed. Guaymuras, Tegucigalpa, Honduras, 2001), trad. de Marcela Carías, original titulado en inglés *Reinterpreting the “Banana Republic”-Region and State in Honduras 1870-1972*, (University of North Carolina Press, Chapel Hill, E.E.U.U., 1996), 145.

¹⁹⁰ Funes Cruz y Zelaya Lozano, *op. cit.*, 93.

¹⁹¹ Euraque, *op. cit.*, 146.

¹⁹² Murga Frassinetti, *op. cit.*, 105.

¹⁹³ Euraque, *op. cit.*, 152-154.

catalogadas entre las 50 más grandes de Honduras según su respectivo volumen de ventas, lo que significa que este grupo constituía el 28% de las 50 empresas más grandes del país.¹⁹⁴ Como referencia, las 50 empresas más grandes del país producían L. 250,881,522 en relación a los L. 347,000,000 de la producción total del país, o sea un 72% de la producción nacional de la industria fabril. Por otra parte el grupo de United Fruit Co. tenía como miembros a la Tela Railroad Company, Planta de Cajas y Cartón Tela Railroad Co., Polymer Industrial, S.A., Compañía Agrícola Río Tinto, S.A., Fábrica de Aceite de Palma Africana, S.A. y la Planta Tratadora de Madera. Todas estas compañías todas pertenecían igualmente a las 50 más grandes del país, por lo que este grupo, por otra parte, constituyó el 17.86% de estas empresas.¹⁹⁵ Juntos, estos dos grupos formaban el 45.86% de las 50 empresas más grandes del país.

Además de la alta concentración económica también es notable el nivel de participación extranjera en dichas empresas. Los ocho grupos de mayor importancia industrial eran extranjeros, que en orden importancia eran: Standard Fruit Company, United Fruit Company, el Banco Atlántida, Texaco, British American Tobacco, Alberto Foods, Bemis Company y Cargill Incorporated. De las 50 empresas más grandes, estos grupos controlaban 26, o sea el 52%.¹⁹⁶ Según sus respectivas ramas, los índices de concentraciones de las cuatro empresas líderes fueron los siguientes:¹⁹⁷

1. Productos alimenticios, bebidas y tabacos	43.76%
2. Textiles, prendas de vestir, industria del cuero	39.85%
3. Madera, productos de madera y muebles	49.32%
4. Fabricación de papel y productos de papel, imprentas	83.49%
5. Sustancias químicas, productos químicos, caucho y plásticos	72.39%
6. Minerales no metálicos	70.00%
7. Productos metálicos, maquinaria y equipo	50.43%
Promedio	53.96% ¹⁹⁸

¹⁹⁴ Vid. Murga Frassinetti, *op. cit.*, 179-180.

¹⁹⁵ *Id.* en la 180-181.

¹⁹⁶ *Id.* en la 181.

¹⁹⁷ Los índices de concentración se explican con más detalle en las secciones subsiguientes. Sin embargo brevemente significan la porción del mercado que controlaban las cuatro empresas más grandes.

¹⁹⁸ *Id.* en la 187.

Las ramas de los primeros tres numerales comprendían una producción que sumaba L. 102,100,000.00 equivalente al 29% de la producción total del país y el 55% de las 28 empresas más grandes del país. Solo la rama del primer numeral, productos alimenticios, bebidas y tabaco, representaba L. 72,500,000.00, equivalente al 21% de la producción industrial del país y el 38% de las 28 empresas más grandes.

La concentración industrial era todavía más evidente en las subramas de producción. Por ejemplo, en la industria de papel y productos de papel, las cuatro empresas más grandes constituían el 99.41% de la producción nacional. Similarmente en la industria de tabaco las tres empresas más grandes representaban el 97.57% de la producción total. Por otra parte En la fabricación de calzado, la empresa más grande generaba el 64.41% de la producción total. Asimismo en la producción de plásticos, las 2 empresas más grandes eran responsables por el 93.33% de la producción total en el país.¹⁹⁹

Otro factor que agudiza las cifras anteriores, que de por sí son bastante dramáticas, es el hecho de que 20 de las 28 industrias más grandes eran de capital extranjero, usualmente parte de otros monopolios norteamericanos. La diferencia de tamaño entre estas 28 empresas, tomando en consideración las extranjeras, en comparación con las de capital nacional, era bastante evidente. Esto si se considera que entre las 28 empresas más grandes, el 94.7% de su producción total provenía de las 20 empresas extranjeras.

Grupo: Standard Fruit-Cervecería Hondureña	Posición en mercado
Cervecería Hondureña, S.A.	1
Manufacturas de Cartón, S.A.	6
Cemento de Honduras, S.A.	7
La Blanquita	9
Cía. Azucarera Chumbagua, S.A.	19
Aceros Industriales, S.A.	20
Arrocera Centroamericana, S.A.	45
Grupo: United Fruit-Tela Railroad Company	
Planta de Cajas y Cartón Tela Railroad Co.	3

¹⁹⁹ Las cifras anteriormente citadas provienen en su mayoría de la Investigación Industrial de 1968 (también conocido como el "Estudio 68") de la Dirección General de Estadística y Censos del Ministerio de Economía. *Id.* en la 186-189.

Polymer Industrial, S.A.	11
Compañía Agrícola Río Tinto, S.A.	15
Fábrica de Aceite de Palma Africana, S.A.	23
Planta Tratadora de Madera	49
Grupo: Banco Atlántida-FISA	
Cía. Azucarera Hondureña, S.A.	4
Molino Harinero Sula, S.A.	8
Convertidora Nacional de Papel y Cartón, S.A.	28
Molino Central Harinero, S.A.	33
Azucarera Choluteca, S.A.	36
La Equitativa, S.A.	43
Grupo: Texas Oil Company	
Refinería Texaco, S.A.	2
Grupo: British American Tobacco	
Tabacalera Hondureña, S.A.	5
Grupo: Alberti Foods	
Catacamas Industrial, S.A.	31
Caribbean Products, S.A.	41
Empacadora Alus, S.A.	14
Grupo: Bemis Company	
Fábrica Textil Bemis Handal	32
Cía. de Sacos Centroamericana	40
Grupo: Cargill Inc.	
Alimentos Concentrados, S.A.	27 ²⁰⁰

Hacia los años 1970, la economía de Honduras continuaba expandiéndose. El breve período de experimentación con las instituciones del Mercado Común Centroamericano lentamente redujo su importancia con la suscripción de tratados bilaterales de comercio con Nicaragua,²⁰¹ Guatemala²⁰² y Costa Rica.²⁰³ En gran parte dicho retroceso en los intentos integracionistas se debió a la alta concentración del poder económico en todos los mercados centroamericanos, lo que causaba grandes pérdidas en las economías locales. A las pérdidas comerciales se

²⁰⁰ *Vid. id.* en la 179-181.

²⁰¹ Vigente desde el 6 de septiembre de 1972. Funes Cruz y Zelaya Lozano, *op. cit.*, 119.

²⁰² *Bases para regular el intercambio comercial*, 29 de abril de 1983.

²⁰³ *Acuerdo bilateral de comercio con Costa Rica*, 26 de mayo de 1973.

sumaban las tributarias, ya que el sistema del Mercado Común Centroamericano funcionaba a base de grandes exenciones tributarias, las que beneficiaron a sociedades extranjeras más de lo que producían beneficios locales.²⁰⁴

J. La política económica en la década de 1970-1979

El período del presidente Oswaldo López Arellano, quien había retomado las riendas del gobierno después del golpe de Estado contra Villeda Morales que finalizó en 1971. Desde 1969, los dos partidos políticos mayoritarios, el Nacional y Liberal, comenzaron discusiones para abordar el tema de la transición política del gobierno militar a uno civil. Ambos coincidieron en un Convenio Político de Unidad bipartidista que, entre otras cosas, designaría un plan mínimo de gobierno contentivo de los puntos de concordancia sobre el desarrollo político y económico del país. A dicho Convenio posteriormente se le adhirió un acuerdo suplementario que designada la repartición de las diferentes entidades del Estado entre los dos partidos políticos.²⁰⁵

Fue el Partido Nacional con su candidato, el doctor Ramón Ernesto Cruz, quien logró la mayoría de votos en la elección de 1971, tomando posesión el 6 de junio de este mismo año. El acuerdo bipartidista rápidamente causó conflictos entre los partidos mayoritarios, por desacuerdos sobre su aplicación, lo que desató una gran inestabilidad política. Dicha inestabilidad fue exacerbada por la inhabilidad del gobierno del Dr. Cruz de echar a andar el programa mínimo de gobierno. La falta de concordancia del gobierno con los mayores sectores del país, la empresa privada, el sindicalismo, al igual que el partido de oposición; llevaron a una crisis aguda en el país. A falta de decisiones, fueron las Fuerzas Armadas que obtuvieron el respaldo de la ciudadanía para dar un golpe de Estado el 4 de diciembre de 1972, a casi 18 meses de gobierno del Dr. Cruz.

²⁰⁴ Vid. Funes Cruz y Zelaya Laínez, *op. cit.*, 92-93.

²⁰⁵ A dicho acuerdo suplementario se le refirió peyorativamente como el "Pactito" en la prensa nacional. Vid. Becerra, *op. cit.*, 197.

El golpe de Estado de 1972 repuso en el poder a Oswaldo López Arellano. Durante este segundo mandato, el Gral. López Arellano implementó varias reformas para dinamizar la economía nacional. Entre las más importantes figuran las diferentes modificaciones a las formas de tenencia de la tierra, las cuales estaban enfocadas en reducir la existencia de tierra inutilizada y revertir la gran concentración de la propiedad en las manos de latifundistas que excluían a pequeños productores que no tenían acceso a propiedad. A pesar de que dichas medidas podrían ser consideradas puramente populistas y desconectadas de una lógica económica, dicha reforma parece tener orígenes definitivamente capitalistas, pues no deseaban interferir con la propiedad utilizada por los empresarios, sino con los terrenos ejidales sin desarrollar.²⁰⁶

El gobierno del Gral. López Arellano también creó instituciones de gran importe social. En primer lugar tenemos al Instituto de Formación Profesional (INFOP),²⁰⁷ el cual fue constituido para mejorar la productividad de la mano de obra local. Por otra parte también se inició durante este gobierno Corporación Hondureña de Desarrollo Forestal (COHDEFOR),²⁰⁸ una institución dedicada al aprovechamiento racional de los recursos forestales del país. Todas estas reformas estaban enmarcadas dentro de un Plan Nacional de Desarrollo, con los siguientes objetivos:

“asegurar a la población un nivel de ingresos adecuados para la satisfacción de sus necesidades vitales; disminuir en forma sostenida los niveles de desempleo y subempleo; mejorar la calidad de la vida de la población asentada en el campo; lograr una más equitativa distribución del ingreso y de los medios de producción; transformar la estructura productiva para diversificar y aumentar en forma creciente y sostenida la producción nacional; racionalizar la explotación de los recursos naturales para asegurar su perpetua y continuada utilización y derivar de los mismos, a favor de la comunidad hondureña, los mayores beneficios; ensanchar y modernizar la industria nacional en forma que permita la transformación de nuestras materias primas exportables en productos terminados o semielaborados; lograr que el país perciba los máximos beneficios de la producción exportable y fortalecer la posición de nuestra economía frente a los cambios del mercado internacional”.²⁰⁹

²⁰⁶ Solamente 18% de las tierras repartidas durante esta Reforma Agraria fueron propiedad privada que no cumplía con la función social. D’Ans, *op. cit.*, 308.

²⁰⁷ Decreto 10, 28 de septiembre de 1972.

²⁰⁸ Decreto 103, 10 de enero de 1974.

²⁰⁹ Becerra, *op. cit.*, 203.

Así entonces el Gral. López Arellano inició varias reformas con el fin de revitalizar la economía. Una de sus reformas populares “sometía a vigilancia legal los préstamos entre particulares, hasta entonces usurarios, y que usurpaban el papel de los bancos en lo que respecta a la circulación de capital”.²¹⁰ También comenzó el control de precios de los bienes de la canasta básica a través del BANASUPRO, otra institución creada durante su gobierno, en 1974. La Corporación Nacional de Inversiones (CONADI) fue una más de las instituciones novedosas creadas durante este gobierno.²¹¹ Esta última estaba dedicada a crear oportunidades de inversión privada, avaladas directamente por el Estado.

Una de sus más controversiales batallas fue contra los monopolios bananeros, en la denominada “Guerra del Banano”. Dicha guerra inició cuando el Gral. López Arellano decidió enfrentar frontalmente a las empresas bananeras extranjeras en Honduras, duplicándoles el arancel de exportación, bajo el supuesto de que los demás países exportadores de banano en la región se unirían en un solo frente. Sin embargo todos los países iniciaron estrategias diferentes: Guatemala y Nicaragua no tomaron acción alguna, Costa Rica y Panamá incrementaron todavía más el arancel de exportación, Ecuador eliminó por completo el impuesto y ofreció aún más ventajas a las bananeras. Utilizando dicha descoordinación como punto de apoyo, las compañías bananeras en Honduras decidieron reducir su volumen de exportación en un intento de dejar sin liquidez la tesorería del Estado, llegando al extremo como el de la Standard Fruit, quien prefirió “destruir 100 mil cajas de bananos a la semana, 25 mil de piña y 10 mil de cocos” en vez de exportarlas.²¹²

Las compañías bananeras lograron doblegar al gobierno del Gral. López Arellano, quien terminó reduciendo el arancel referido el 22 de agosto de 1974. El logro alcanzado fue un aumento anual de 10 centavos de Lempira anuales que comenzaría en 1975 y terminaría en 1979. Además de haber perdido la Guerra del Banano en menos de cuatro meses, el acuerdo que cesó dichas hostilidades también arrastraría consigo al gobierno del Gral. López Arellano.

²¹⁰ Mediante el Decreto 14, 9 de enero de 1973. D’ans, *op. cit.*, 309.

²¹¹ *Vid.* Decreto 136, 9 de julio de 1974. Dicha empresa terminó en una deuda multimillonaria para el país, en su condición de aval de varias empresas que fracasaron por completo.

²¹² Becerra, *op. cit.*, 205.

Resultó que en base a sospechas acerca de un posible soborno que las compañías bananeras habían dado al gobierno del Gral. López Arellano, con el fin de llegar a un acuerdo sobre aranceles de exportación del banano, se nombró una Comisión Investigadora para esclarecer los hechos. La Comisión Investigadora produjo un informe en el cual se acusaba directamente al Ministro de Economía, Gral. Abraham Bennaton Ramos e indirectamente al Gral. López Arellano. Dicho escándalo provocó la destitución del Gral. López Arellano, quien fue sustituido por el Gral. Juan Alberto Melgar Castro el 22 de abril de 1975.

El Gral. Melgar Castro estuvo en el poder hasta 1978. Durante su gobierno lentamente fueron disminuyéndose los rasgos progresistas del gobierno anterior. Sin embargo el Gral. Melgar Castro fue el que definitivamente canceló las concesiones bananeras, y obtuvo la devolución de los ferrocarriles de la Tela Railroad Co. y la Standard Fruit Co.²¹³ En algunas de las tierras confiscadas surgieron experimentales asociaciones que deseaban penetrar al mercado como la Empresa Campesina Asociativa de Isletas, una especie de cooperativa que comenzó vendiendo su producción bananera a un fondo común de comercialización de la Unión de Productores Exportadores de Banano (UPEB), pero que eventualmente sucumbieron ante la misma presión de los monopolios de distribución bananeros.²¹⁴ En vez de ofrecer protección a dicha compañía, el gobierno hizo caso omiso al control de las bananeras sobre la producción y comercialización del banano, lo cual indicaba una total falta de valoración a los posibles beneficios de promover políticas que estimularan la competencia y no continuaran la protección de monopolios.

El Gral. Melgar Castro fue sustituido por una Junta de Gobierno nombrada por el Consejo Superior de las Fuerzas Armadas, integrado por el Gral. Policarpo Paz García, Cl. Domingo Álvarez Cruz y Tte. Cl. Amílcar Zelaya. La creciente inconformidad de la ciudadanía con respecto a los gobiernos militares forzó a la creación y aplicación de la *Ley electoral y de organizaciones políticas*, según la cual se convocó a una Asamblea Nacional Constituyente que se integraría de acuerdo con los resultados de las elecciones del 20 de abril de 1980.

²¹³ D'Ans, *op. cit.*, 321.

²¹⁴ *Id.* en la 323.

Dichas elecciones fueron ganadas por el Partido Liberal, quien obtuvo 35 diputados, seguido por el Partido Nacional, con 33 y el Partido de Innovación Nacional y Unidad (PINU), con 3 diputados.

K. La condición económica bajo los nuevos gobiernos civiles

El 20 de abril de 1981 la Asamblea Nacional Constituyente decretó una nueva *Ley electoral y de organizaciones políticas*, el cual llamaba a elecciones el 29 de noviembre de 1981. En dichas elecciones el Partido Liberal una mayoría amplia, obteniendo la presidencia para su candidato Roberto Suazo Córdova y 44 diputados al Congreso. Los nacionalistas obtuvieron 34 diputados, el PINU 3 y la Democracia Cristiana 1 diputado. Este gobierno pretendió iniciar la transición de un gobierno militar a uno civil, pero la transición se vio restringida por los eventos geopolíticos de ese momento. En particular, el interés del gobierno estadounidense con respecto a sus políticas regionales, y en las que se consideraba a Honduras como un país clave para el apoyo de esas políticas.

En este sentido los Estados Unidos de América se comprometió a promover la democracia en la región, brindar apoyo militar y hacer incrementos en la ayuda económica e inversión en el país. Dicho compromiso no tardó en ver sus efectos. En 1980 se elevó la ayuda económica que recibía Honduras en un 100%. En este sentido se registraron ayudas estadounidenses que equivalían a USD 51,000,000 anuales, lo que constituía el 18% de toda la ayuda estadounidense a América Latina.²¹⁵ Las intervenciones de capital directo estadounidense se aproximaban a USD 235,000,00.00, invertido en alrededor de 125 empresas en Honduras. Sin embargo a fines de 1983, dicha inversión significaba que 136 de las 178 empresas industriales más grandes del país eran de capital estadounidense.

A la par de la cooperación y la inversión externa directa, también comenzó a promoverse la apertura económica entre Centroamérica y los Estados Unidos de América. Se esperaba que

²¹⁵ Dicho monto no incluye la ayuda militar suplementaria, que ascendía a USD 4,000,000.00. *Id.* en la 340-341.

dicho mecanismo incentivara la creación de industria nacional para exportar al exterior, utilizando las ventajas de libre entrada de productos (inicialmente con varias excepciones como los textiles, zapatos, atún, petróleo y derivados). En tal sentido se aprobó por el Congreso estadounidense en 1982 la *Iniciativa para la Cuenca del Caribe*, un conjunto de reformas aduaneras y arancelarias en beneficio de la región.²¹⁶

Sin embargo a principios de esta década la economía mundial experimentó una recesión, y sus efectos fueron sentidos más duramente dentro del país. Los bienes de consumo aumentaron en un 100%, cayó bruscamente la tasa de crecimiento del producto interno bruto del país (PIB); a tal grado que se vuelve negativo en 1982. Igualmente se reduce el producto per cápita, el cual se reduce en 20% entre 1980 y 1984.²¹⁷ Las quiebras industriales fueron frecuentes en este período, por diversos factores como la falta de divisas, crédito, o por demanda insuficiente.²¹⁸ A la par de la alarmante situación macroeconómica también se dio una excesiva concentración del mercado, en la que las empresas industriales de mayor tamaño, que representaban menos del 0.2% de todas las empresas, generaban el 60% del valor bruto de la producción y empleaban el 23% de la fuerza laboral en esta rama.²¹⁹ Por otra parte, el 97.8% de las empresas más pequeñas, empleaban el 57% de la mano de obra y el 0.1% del valor bruto de producción.²²⁰

Las condiciones económicas continuaron deteriorándose durante el siguiente período de gobierno, igualmente asumido por el Partido Liberal, esta vez con el Ing. José Simón Azcona en la presidencia. Hacia finales de la década, el 2 de abril de 1989 el Banco Mundial declara a Honduras inelegible para la obtención de nuevos préstamos, por no haber cumplido con pagos de USD 57,000,000.00.²²¹ El 25 de octubre del mismo año los Estados Unidos de América también suspenden su ayuda, por similares razones. A finales de esta década el déficit en las finanzas del Estado era abrumador, al igual que en la balanza de pagos. Los salarios se habían

²¹⁶ *Id.* en la 354.

²¹⁷ La falta de crecimiento en la economía medido de acuerdo con el producto interno bruto resultará en que la década de 1980-1989 se le refiera económicamente como la "Década Perdida". *Id.* en la 347.

²¹⁸ Funes y Zelaya, *op. cit.*, 194.

²¹⁹ *Id.* en la 199.

²²⁰ *Id.*

²²¹ D'Ans, *op. cit.*, 375.

estancado, de manera que cuando el salario mínimo era L. 250.00 mensuales en 1989, la canasta básica en ese mismo período costaba L. 1,000.00 mensuales.²²² A este panorama económico de recesión se sumaron todos los problemas sociales que genera una economía en desarrollo, como por ejemplo, la falta de medicamentos, el analfabetismo, la desnutrición y el desempleo.

L. La última gran reestructuración de la economía.

Es en este contexto que se celebran las elecciones en noviembre de 1989, en las que resultó ganador el Licdo. Rafael Leonardo Callejas, quien postuló una reestructuración de la economía basado en teorías económicas neoliberales. En su período presidencial el Licdo. Callejas emprendió una profunda transformación de la economía, con especial orientación a la estabilización macroeconómica del país. Dicho énfasis se orientó al refinanciamiento de la deuda externa, al manejo adecuado del presupuesto del Estado y la reducción del déficit en la balanza de pagos. Igualmente se promovieron los incentivos para la exportación.

Se promovió la libre competencia y la reducción del intervencionismo del Estado en el mercado. Se planteó que la participación del Estado en el mercado se reubicara en los créditos fiscales y las exenciones, junto con la eliminación de los subsidios y el aumento de las cargas tributarias en general. En este marco la medida más drástica, la constituyó la devaluación de la moneda, que en marzo de 1990 cayó del cambio oficial de 2.00 L./USD a 4.30 L./USD, cifra que aumentará a 5.00 L./USD para agosto del mismo año.

Dichos cambios parecen haber tenido un efecto negativo sobre la competencia en el mercado, ya que la industria local y la pequeña y mediana empresa fueron las que más sufrieron sus consecuencias adversas. Lo anterior se debe a que las empresas de mayor capital y de propiedad extranjera no perderían capital debido a la devaluación de la moneda puesto que generalmente no conservaban sus reservas en efectivo local. De hecho los grandes

²²² Funes y Zelaya, *op. cit.*, 206.

beneficiarios de la devaluación fueron los dueños de bienes inmuebles y los poseedores de moneda extranjera.

Las reformas del presidente Callejas fueron las últimas reformas verdaderamente estructurales a la economía nacional. Sin embargo, con relación a la libertad de mercado y pese a que se incluía, en el ajuste estructural, una legislación de libre competencia, ésta no se aprobó. En ese sentido, no hubo ningún tipo de control antimonopolístico o de concentraciones económicas, ni regulación contra prácticas o conductas anticompetitivas por parte de los agentes económicos que conformaban los mercados hondureños.

En los dos gobiernos del Partido Liberal que sucedieron al gobierno del presidente Callejas, tampoco se aprobó la legislación antimonopolios que estaba pendiente, y fue hasta el gobierno del Licenciado Ricardo Maduro del Partido Nacional, quince años después de las reformas del Presidente Callejas en que se aprueba una ley para regular la competencia. Sin embargo la política de Estado no ha tenido ningún tipo de control o ha investigado siquiera los efectos de la concentración excesiva en los mercados durante los últimos quince años. En ese sentido, no existen estudios que muestren el impacto que produce la distribución de los mercados concentrados: de hecho el último estudio general realizado sobre el tema fue el que se concluyó en 1968. No obstante los índices de concentración del mercado son evidentes en el presente, especialmente en los mercados más lucrativos, como la producción de cemento, la banca, la telefonía (celular y fija), la producción de alimentos, ganadería, granos y leche. En cada uno de estos rubros no podemos nombrar más que un par de empresas que dominan el mercado.

III. El marco legal vigente del derecho de competencia en Honduras

A. Antecedentes y fundamentos constitucionales

El marco legal del derecho de competencia en Honduras parte de su Constitución. El título VI “Del régimen económico”, del capítulo I “Del sistema económico” de esta Constitución contiene las disposiciones principales sobre el orden establecido por el Estado. Dicho orden simultáneamente tiene aspectos de libre mercado y de una economía planificada, lo que hace que en algunos casos sea confusa su aplicación, o contradictorios sus propósitos. Por ejemplo el artículo 331 de la Constitución indica que el Estado promoverá y protegerá los derechos al libre comercio en todos sus aspectos, limitado únicamente por las disposiciones de seguridad pública y el interés social. Por otra parte el artículo 329 establece que el desarrollo económico del país estará sujeto a planeamiento del Estado.

Dichas disposiciones resultan conflictivas, dado que representan dos diferentes planteamientos ideológicos sobre el funcionamiento de la economía. El enunciado del artículo 331 deriva de teoría del libre mercado, la cual supone que el óptimo funcionamiento de la economía se produce cuando su funcionamiento es dejado a la iniciativa individual privada. Sin embargo el artículo 329 parece considerar que el Estado debería ser el responsable de determinar el planeamiento económico. La divergencia ideológica anterior existe en algunas otras cláusulas, por lo que confunde la interpretación de el capítulo I del título VI de la Constitución. No obstante la tendencia constitucional es hacia el intervencionismo del Estado en la economía. La Constitución establece en su artículo 332 que “el Estado, por razones de orden público e interés social, podrá reservarse el ejercicio de determinadas industrias básicas, explotaciones y servicios de interés público y dictar medidas y leyes económicas, fiscales y de seguridad pública, para encauzar, estimular, supervisar, orientar y suplir la iniciativa privada, con fundamento en una política económica racional y planificada.” Aunque se modula el extenso y ambiguo poder que se le otorga al Estado en este último artículo, limitando su intervención a

casos de interés público y social, y sin infringir los derechos y libertades reconocidas por esta Constitución; la latitud que se le otorga al gobierno es muy amplia e indefinida.

El libre comercio fue protegido por la Constitución por primera vez en 1880.²²³ En la siguiente Constitución, la de 1894, a pesar de que se reitera el derecho a la “libre industria”, se permiten los monopolios Estatales por tiempo indefinido en cuanto al aguardiente, la pólvora, el salitre y el tabaco.²²⁴ Además se establece que los “monopolios, privilegios y concesiones sólo podrán establecerse, por tiempo limitado, para fomentar la introducción o perfeccionamiento de nuevas industrias, la colonización o inmigración, las instituciones de crédito y la apertura de vías de comunicación.”²²⁵ En este sentido permitía los monopolios Estatales al igual que monopolios privados sancionados por el Estado. No obstante dichas constituciones no contienen disposición alguna prohibiendo los monopolios privados. Dicha prohibición contra los monopolios emerge en la siguiente Constitución de la República, la de 1904, aunque siempre permitiéndole al Estado el establecimiento de monopolios, e incluyendo el correo, la acuñación de moneda, el teléfono y el telégrafo a éstos.²²⁶ Dichas prohibiciones fueron abolidas en 1908²²⁷ y no reestablecidas hasta la Constitución de 1957. En esta Constitución se reservan los derechos del Estado de crear monopolios para el beneficio público, pero prohíbe la sanción Estatal de monopolios privados²²⁸ y además dictando que “las empresas que por la naturaleza de sus actividades constituyan monopolios de hecho, se someterán a la legislación especial”.²²⁹ Dicha disposición constitucional, por lo tanto, constituye el primer principio constitucional requiriendo la promulgación de una ley especial con respecto a los monopolios. Esta disposición fue la base de la actual Constitución de 1982, en la cual se “prohíben los monopolios, monopsonios, oligopolios, acaparamiento y prácticas similares en la actividad industrial y mercantil” en su artículo 339. De esta manera el orden constitucional vigente prohíbe específicamente los monopolios particulares, aunque se permiten los monopolios Estatales en las condiciones calificadas.

²²³ *Constitución de la República de Honduras* (1880), art. 9 numeral 9.

²²⁴ *Constitución de la República de Honduras* (1894), art. 59.

²²⁵ *Id.* en su art. 60.

²²⁶ *Constitución de la República de Honduras* (1904), art. 52. Cabe anotar que en 1908 fue abolida la Constitución de 1904, reestableciéndose aquella de 1894.

²²⁷ La Constitución de 1908 fue abolida mediante la Constitución de 1904, reestableciéndose la de 1894.

²²⁸ Excluyendo de considerarse monopolios aquellos derechos de propiedad intelectual.

²²⁹ *Constitución de la República* (1956), art. 265 ¶ 2º.

Al nivel constitucional, existen tratados particulares que extienden las protecciones legales de las leyes hondureñas a las personas naturales o legales ciudadanos de otros países. Este es el caso por ejemplo con los Estados Unidos de América con el *Tratado entre el gobierno de los Estados Unidos de América y el gobierno de Honduras relativo al fomento y la protección recíproca de la inversión*.²³⁰ Dicho tratado permite a los ciudadanos de los Estados Unidos de América invocar las protecciones legales otorgadas a los ciudadanos hondureños. En virtud de este tratado las personas estadounidenses podrían invocar las disposiciones sobre competencia contenidas en la legislación hondureña, cuando se les afecten los derechos por el Estado.²³¹

El nuevo *Tratado de libre comercio* suscrito entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana²³² y al cual posteriormente se adhirió los Estados Unidos de América, en su capítulo XV se refiere a dos aspectos de prácticas anticompetitivas. En primer aspecto es un compromiso entre las partes de procurar que los beneficios del Tratado de libre comercio no sean “menoscabados por prácticas anticompetitivas”.²³³ A tal efecto las partes acuerdan implementar disposiciones comunes para evitar las prácticas anticompetitivas, al igual que promover y establecer instituciones que regulen las prácticas anticompetitivas dentro y entre las partes. El segundo aspecto es la creación del Comité de Comercio y Libre Competencia, el cual estará integrado por dos miembros designados por cada una de las partes, el cual tendrá la responsabilidad de asistir y vigilar el cumplimiento de los fines anteriormente mencionados.

B. El Código de comercio y otras leyes secundarias

Bajo el orden constitucional y de los tratados internacionales, el *Código de comercio* fue el primer instrumento legal mercantil que contenía disposiciones en relación con prácticas monopolísticas. El *Código de comercio* vigente, emitido en 1950, no regula específicamente los límites de las prácticas monopolísticas, pero prohíbe algunas de estas en sus estipulaciones en contra de la competencia desleal. Dichas disposiciones, específicamente los artículos 422,

²³⁰ Decreto no. 207-98 del 28 de noviembre de 2000.

²³¹ En este respecto, los estadounidenses también gozan de esta misma protección a través de la *Ley de inversiones*, Decreto no. 80-92 del 20 de junio de 1992. *Vid.* discusión *infra*.

²³² Decreto no. 153-2001 del 1º de diciembre de 2001, art. 60.

²³³ *Tratado de libre comercio*, art. 15.01.

423, 424 y 425 romano III literal a.), fueron derogadas posteriormente por la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*.²³⁴ Estas disposiciones del *Código de comercio* permitían algunas prácticas monopolísticas. Primero el *Código de comercio* validaba los “pactos que restrinjan la actuación mercantil de un comerciante respecto a una plaza o región y una especie de comercio determinados, si no tienen una duración superior a los diez años”. Además sancionaba los “pactos [entre empresas] que reglamenten, en general, las condiciones y modalidades de la cantidad y calidad de la producción, o las características de los servicios prestados al público”.²³⁵ Mediante estos dos artículos el *Código de comercio* permitía la concertación de precios, la segmentación del mercado, las cuotas de producción y otras prácticas generalmente consideradas monopolísticas.

La *Ley del protección al consumidor*²³⁶ adicionó algunas restricciones a las prácticas monopolísticas, con relación a la competencia desleal. En su artículo 29 dicha ley autoriza al poder ejecutivo a:

“adoptar las medidas que sean necesarias para prevenir o combatir el acaparamiento o cualquier otra maquinación que tienda a alterar indebidamente los precios o restringir o limitar la oferta y circulación de los productos y servicios esenciales de consumo popular e insumos indispensables para la operación de las actividades económicas del país; y [...] ejercer las acciones necesarias para prevenir o combatir el aumento injustificado de los precios de los productos y servicios que se ofrezcan en el país.”

Las anteriores atribuciones permiten al Estado ejercer control de prácticas monopolísticas, ya que en general le autorizan ejercer acciones en contra de particulares que distorsionan el mercado mediante cualquier tipo de medio. Las sanciones por infracciones a la *Ley de protección al consumidor* consisten primordialmente de multas, las cuales estaban entre los L. 25,000.00 y los L. 500,000.00, dependiendo de la capacidad económica de la empresa. No obstante el Estado tiene otras herramientas para mitigar los efectos de los monopolios sobre los precios. Entre éstos, el artículo 36 del *Reglamento a la Ley de protección al consumidor*²³⁷

²³⁴ Decreto no. 234-2005 del 4 de febrero de 2005. *Vid.* discusión *infra*. Existen disposiciones que considero paralelas en la *Ley de propiedad industrial* de 1993, Decreto 142-93 del 7 de septiembre de 1993, La Gaceta no 27,231 del 23 de diciembre de 1993, *derogado por Ley de propiedad industrial*, Decreto 12-99-E del 30 de diciembre de 1999, La Gaceta no 29,084 del 29 de enero de 2000. Dicha ley establece prácticas constitutivas de competencia desleal en su artículo 160, pero su artículo 162 indica que las disposiciones pertinentes contenidas en el *Código de comercio* y *Código civil* siempre serán aplicables.

²³⁵ *Vid.* *Código de comercio*, art. 424.

²³⁶ Decreto no. 41-89 del 7 de abril de 1989, *reformado por* Decreto 54-90, del 10 de julio de 1990.

²³⁷ Acuerdo no. 264-89 del 25 de julio de 1989, *reformado por* el Acuerdo no. 026-90 del 25 de enero de 1990.

establece que el Estado puede imponer precios máximos fijos a los bienes, porcentajes máximos de utilidad sobre el precio de costo de producción o adquisición de bienes o servicios, al igual que cualquier otro sistema que estime conveniente. Mediante este poder el Estado podría imponer límites a las utilidades obtenidas mediante prácticas monopolísticas.

Existen igualmente otras leyes con disposiciones esporádicas acerca de monopolios. Por ejemplo la *Ley de inversiones*, en su artículo 7 indica que “el Estado no reconoce ninguna forma de monopolio”, y se compromete a adoptar una política para que las actividades económicas se realicen dentro de un marco de eficiencia económica y competitividad. La *Ley de policía y convivencia social*²³⁸ también contiene disposiciones respecto a los monopolios, oligopolios, monopsonios, acaparamientos y comercio desleal. El artículo 64 de esta ley determina que la responsabilidad de combatir las prácticas indicadas recae sobre las Procuradurías del Estado, el Ministerio Público, las municipalidades y la policía. En virtud de lo anterior, el artículo 65 de esta ley permite a las municipalidades emitir ordenanzas y regulaciones municipales con el fin de “impedir la destrucción intencional de productos con fines desleales, la repartición de zonas”, además de otros actos de competencia de desleal.

Cabe mencionar que el Estado se ha autoimpuesto varias disposiciones con orientación antimonopolística, respecto a sus propias actuaciones. El Estado, cuando participa como agente económico, usualmente trata de minimizar los efectos monopolísticos, que se podría causar en virtud de su intervención en el mercado. Por este motivo, en el caso de los proyectos públicos, se creó la Superintendencia de Concesiones mediante la *Ley de promoción y desarrollo de obras públicas y de la infraestructura nacional*, la cual tiene entre sus funciones las de regular, controlar y supervisar la prestación y gestión indirecta de servicios públicos, formación profesional e infraestructura.²³⁹ Entre las responsabilidades de la Superintendencia de Concesiones está “prevenir, en cuanto corresponda, conductas anticompetitivas, monopólicas o discriminatorias entre los participantes” de cualquier proceso de obtención de

²³⁸ Decreto 226-2001.

²³⁹ Decreto 283-98, art. 25.

bienes o servicios privados por el Estado.²⁴⁰ De esta manera las contrataciones del Estado quedan sujetas a normas anticompetitivas.²⁴¹

Sin embargo el conjunto de disposiciones constitucionales y leyes emitidas nunca formaron parte de una política estatal de protección a la competencia en el mercado, lo que podemos respaldar basado en lo siguiente. Ninguna de las leyes tenía conexión una con la otra, simplemente regulaban áreas específicas del mercado, dejando muchas otras áreas sin ningún tipo de regulación de competencia. Además de la falta de un marco legal uniforme sobre la competencia, tampoco había una dependencia del Estado que tuviera como facultad o función la vigilancia de la competencia en el mercado. Además de lo anterior el Poder Ejecutivo nunca emitió informes o planes concretos para promover la competencia en el mercado. Finalmente las disposiciones legales anteriormente referidas no han sido interpretadas o aplicadas como disposiciones antimonopolísticas, por lo que solamente constituyen instrumentos de derecho de competencia en nombre. No fue sino hasta el 4 de febrero de 2005 que se emitió un instrumento jurídico en Honduras especialmente dedicado a la protección de la defensa y reguladora de las actividades monopolísticas.

C. Breve reseña del derecho de competencia comparativo

Históricamente la legislación antimonopolística se origina en naciones industrializadas europeas y norteamericanas. Lo anterior es evidente puesto que la protección de la competencia primordialmente surge como una necesidad de economías de un alto nivel de desarrollo, puesto que “debe tenerse en cuenta que las economías que no han alcanzado un alto grado de industrialización no dan lugar a que los organismos estatales dirijan en medida significativa su estructura competitiva”.²⁴²

En particular en los Estados Unidos de América, ya hacia el siglo XIX existían leyes en los criminalizando la conspiración para restringir el comercio. La primera pieza de legislación

²⁴⁰ *Id.* en el art. 26, inciso 3.

²⁴¹ Otro ejemplo en una ley no vigente viene de la *Ley de fomento industrial*, Decreto 57-1958, art. 27 literal g, según la cual las empresas que calificaban para obtener exenciones fiscales bajo esta ley, estaban obligadas a evitar el empleo de prácticas monopolísticas o monopsonísticas o entendimientos con otras empresas que perjudiquen a los abastecedores de materias primas, a otras empresas o al público consumidor.

²⁴² Cabanellas de las Cuevas, *op. cit.*, 12.

antimonopolística integral fue la *ley Sherman*²⁴³ de este país, la cual fue promulgada en 1890. Debido a su antigüedad, al igual que al volumen de análisis que ha resultado por el tamaño y complejidad de la economía estadounidense, la jurisprudencia sobre el tema ha tenido gran influencia sobre los demás sistemas antimonopolísticos en el mundo.

No obstante lo anterior, las normas más influyentes sobre las jurisdicciones de tradición romana, provienen de las disposiciones antimonopolísticas de la Unión Europea. Dicho fenómeno refleja la más fácil adaptación de las normas europeas continentales a las anglosajonas. Muchos de los conceptos que manejan las jurisdicciones anglosajonas tienen existencia solamente en su jurisprudencia, por lo que son difícilmente aplicables en sistemas legales de tradiciones textualistas.

Las normas de la Unión Europea tienen como preludeo el tratado para la regulación de la Comunidad Económica de Carbón y Acero de Europa, suscrito entre Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo en 1951.²⁴⁴ Este tratado regulaba las relaciones de dichos países con los fines de crear un mercado unificado que permitiera un rápido desarrollo entre las naciones después de la Segunda Guerra Mundial. Las normas e instituciones en dicho tratado fueron la base del Mercado Común Europeo, constituido mediante el *Tratado de Roma*.²⁴⁵ Eventualmente este Mercado Común Europeo llegó a conformar la Unión Europea.

Entre los conceptos recogidos de la Comunidad Económica de Carbón y Acero de Europa y refundido en el *Tratado de Roma* estaban las normas sobre la competencia, contenidas en los artículos 85 al 94 de éste. Los artículos 85 y 86 contienen los lineamientos básicos reflejados en la legislación hondureña, como lo son la prohibición de actos que “pudiesen afectar el comercio entre los Estados Miembros y cuyo objeto o efecto fuere impedir, restringir o distorsionar la competencia dentro del mercado común”.²⁴⁶ Otra referencia incluida en la legislación hondureña es la lista de prácticas prohibidas contenido en el artículo 85. En general

²⁴³ Ley del 2 de julio de 1890 (Estados Unidos de América), 15 U.S.C. §§ 1-7. Se le llama la *ley Sherman* por su autor, el entonces senador John Sherman.

²⁴⁴ Vid. Félix A. Názar Espeche, *Defensa de la Competencia*, (Ed. Depalma, Buenos Aires, Argentina, 2001), 209. Dicho documento también es conocido como el *Tratado de París*, 261 S.T.N.U. 140, 18 de abril de 1951.

²⁴⁵ También conocido como *Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea o Tratado CEE*, 298 S.T.N.U. 3, 25 de marzo de 1957, *versión consolidada* en Diario Oficial de las Comunidades Europeas no. C325, 24 diciembre 2002.

²⁴⁶ *Id.* en el art. 85.

las normas de competencia contenidas en el *Tratado de Roma* son el modelo que más ha influenciado varias de las legislaciones antimonopolísticas latinoamericanas más importantes, como la ley de *Defensa de la competencia*²⁴⁷ argentina.²⁴⁸

D. La Ley para la defensa y promoción de la competencia

1. Ámbito y aplicación

En Honduras el primer instrumento dedicado a la regulación de la competencia en el mercado es la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, cuyo objetivo es “promover y proteger el ejercicio de la libre competencia con el fin de procurar el funcionamiento eficiente del mercado y el bienestar del consumidor”.²⁴⁹ Las disposiciones de la ley establecen el marco institucional y legal para cumplir dicho objetivo. La *Ley para la defensa y promoción de la competencia* está dividida en ocho títulos, los cuales tocan cuatro temas principales: a.) los conceptos, definiciones y aplicación de la ley (títulos I, II, III y VIII); b.) las prácticas prohibidas (título IV); c.) la creación y operación de Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (título V) y d.) las sanciones y procedimientos administrativos (títulos VI y VII).

Dentro de los títulos correspondientes al primer tema, la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* plantea su marco conceptual y alcances. Dicha ley es bastante amplia en sus conceptos, la que corresponde a una idea bastante protectiva de la competencia. Por ejemplo la definición del libre mercado es contundente y extensa. La ley lo define como la:

“situación en la cual existen las condiciones para que cualquier agente económico, sea oferente o demandante, tenga completa libertad para participar en el mercado, y quienes están dentro de él no tengan posibilidad, tanto individualmente como en colusión con otros, de imponer alguna condición en las relaciones de intercambio que afecte el funcionamiento eficiente del mercado.”²⁵⁰

Por otra parte la ley es de orden público y tiene aplicación a “todas las áreas de actividad económica, aún cuando se encuentren reguladas por sus leyes especiales, reglamentos o

²⁴⁷ Ley no. 25,156, Boletín Oficial, (Buenos Aires, Argentina), 20 de septiembre de 1999.

²⁴⁸ Cabanellas de las Cuevas, *op. cit.*, 84.

²⁴⁹ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 1.

²⁵⁰ *Id.* en su art. 2 inciso 2.).

resoluciones”.²⁵¹ Igualmente son aplicables a “todos los agentes económicos, o sus asociaciones”²⁵² sin ninguna excepción, incluyendo al Estado y a sus dependencias, los gobiernos municipales, colegios profesionales, las entidades sin fines de lucro y cualquier otra persona jurídica o natural. El ámbito de esta ley resulta extremadamente extenso, especialmente considerando el papel protagónico del Estado en la economía. Sin embargo la ley reitera la enunciación del artículo 332 de la Constitución de la República vigente, con la cual el Estado se reserva el derecho de intervención en la economía, al igual que el derecho de explotación de algunas industrias. Esta incorporación del artículo 332 constitucional repite una ideológicamente paradójica concepción del mercado en la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, la cual parece estar en tensión incluso con el texto de este mismo artículo. Puesto que esta ley sujeta al Estado bajo sus restricciones, es algo extraño que después limite su aplicación a éste de una manera tan extensa e indefinida. Al son del último párrafo de dicho artículo, es difícil cuáles serían los límites que esta ley impondría sobre el Estado.

Por contrario ninguna asociación privada tiene protección alguna de la aplicación de la ley, a pesar de que muchas de ellas fundamentalmente constituyen asociaciones de concertación de precios o de limitación de la competencia en alguna otra manera; como lo son los sindicatos de trabajadores, los colegios profesionales²⁵³ y las asociaciones empresariales. Por ejemplo la *Ley federal de competencia*²⁵⁴ de México exceptúa a los sindicatos y a los derechos de autor,²⁵⁵ del ámbito de aplicación de la ley.²⁵⁶ Existen varias jurisdicciones en las cuales no se hacen excepciones para ningún tipo de asociación privada, como es el caso en Argentina²⁵⁷ y El Salvador.²⁵⁸ Dicha excepción es hecha en vista de que las prácticas de dichas asociaciones podrían ser afectadas por la legislación antimonopolística. En el caso de la ley hondureña,

²⁵¹ *Id.* en su art. 3.

²⁵² *Id.* en su art. 4.

²⁵³ De hecho los colegios profesionales se incluyen específicamente dentro del ámbito de aplicación de la ley. *Id.*

²⁵⁴ Diario Oficial de la Federación (Estados Unidos Mexicanos), 24 de diciembre de 1992, arts. 11 y 13.

²⁵⁵ En la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* tampoco se menciona una excepción para los derechos de autor. Sin embargo la Constitución de la República hace la distinción bastante clara, por lo que es posible que dicha omisión en la ley hondureña sea resultado de ese sobreentendido. *Vid.* Constitución de la República, art. 339 ¶ 2°.

²⁵⁶ *Vid., v. gr., Ley de promoción de competencia y defensa del consumidor*, Ley no. 7475, alcance no. 20, La Gaceta no. 110, (San José, Costa Rica), 8 de junio de 1995, art. 6 ¶ 5°; *Competition Act* (“*Ley de competencia*”), (Canadá), R.S. 1985, c. C-34, arts. 4-6.

²⁵⁷ *Vid. Defensa de la competencia* (Argentina), art. 3. En este respecto la ley argentina es la más amplia en términos de su cobertura, pues no exceptúa a ningún tipo de persona jurídica o privada, estatal o privada, bajo ningún concepto.

²⁵⁸ *Ley de competencia*, Decreto no. 528, (San Salvador, El Salvador), 22 de noviembre de 2004, art. 2.

parece claro que, de ser aplicada textualmente la ley, serían prohibidas varias actividades como la fijación de honorarios por los colegios profesionales. Existen otras disposiciones como los derechos de propiedad intelectual, las negociaciones de contratos colectivos y las asociaciones de patronos, que tienen bases constitucionales, por lo que es dudoso que sean afectados por un decreto. Sin embargo no es clara la interacción entre la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* y las disposiciones constitucionales.

Es importante notar también que el alcance de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* es nacional al igual que extraterritorial. El artículo 4 somete bajo su ámbito de aplicación a todas aquellas personas naturales o jurídicas por sus actos, siempre y cuando éstos produzcan en Honduras efectos del tipo regulado. En cuanto a la amplitud de dicho enunciado, éste parece estar hecho con una redacción bastante clara, dado que textualmente se refiere a cualquier “persona”, y no a un agente económico, empresa o asociación.²⁵⁹ Dicho artículo es una importante parte de la ley, dado el orden económico contemporáneo. Son varias las personas jurídicas o naturales que ejercen actos de comercio con un domicilio legal diferente al hondureño, pero que no obstante influyen marcadamente en la economía nacional. Muchas de las empresas con mayores volúmenes de venta son transnacionales extranjeras, que sin la provisión que indica la ley, no estarían sujetos a las regulaciones antimonopolísticas hondureñas.

2. Las prácticas prohibidas

El segundo tema de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* comprende las prácticas prohibidas. Esta ley limita dos tipos de actividades cuando éstas interfieren con la libre competencia: las prácticas restrictivas y las concentraciones económicas. Dentro de las prácticas restrictivas existen dos tipos, las prácticas prohibidas por su naturaleza y las prácticas prohibidas por sus efectos. Las prácticas prohibidas por su naturaleza están definidas en el artículo 5 de esta ley e incluyen todas las prácticas cuyos objetos o efecto fundamental sea uno de los siguientes:

²⁵⁹ Vid. Marcelo Carlos Quaglia, *Grupos de empresas, defensa de la competencia y derechos del consumidor*, (La Ley, Buenos Aires, Argentina, 2002), 136-137.

- “1) Establecer precios, tarifas o descuentos,
- 2) Restringir, total o parcialmente la producción, distribución, suministro o comercialización de bienes o servicios;
- 3) Repartirse directa o indirectamente el mercado en áreas territoriales, clientela, sectores de suministro o fuentes de aprovisionamiento;
- 4) Establecer, concertar o coordinar posturas o abstenerse concertadamente de participar en licitaciones, cotizaciones, concursos o subastas públicas.”²⁶⁰

Las anteriores prácticas se consideran jurídicamente inválidas *per se*, y consecuentemente son nulos todos los contratos, prácticas o arreglos que caigan dentro de las prohibiciones anteriores. De lo anterior deducimos que deben ser las prácticas más nocivas al funcionamiento del mercado.

El *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia*²⁶¹ establece los siguientes criterios para la evaluación de las prácticas prohibidas *per se*:

- “a) Que exista una correlación positiva, importante y continuada en los precios de dos o más competidores, durante un período de tiempo significativo; que no pueda ser atribuido a variaciones en los precios de los factores de producción;
- b) Que los agentes económicos hayan previsto mecanismos de fiscalización o control de la conducta de los demás participantes en el acuerdo o práctica restrictiva de la libre competencia;
- c) Que el número de participantes en el mercado relevante sea reducido;
- d) Que los competidores deriven su actividad presuntamente restrictiva de la libre competencia mediante una medida o disposición legal o administrativa;
- e) Que el mercado se comporte de tal manera que no pueda ser explicado razonablemente, a menos que dicha circunstancia sea el resultado de una de las prácticas mencionadas en el artículo 5 de la Ley [para la defensa y promoción de la competencia];
- f) Que los presuntos infractores hayan sostenido reuniones y/u otras formas de comunicación;
- g) Que hubiesen instrucciones o recomendaciones de las cámaras empresariales o asociaciones a sus agremiados, que pudieren tener el objeto o efecto de impedir, restringir o limitar que sus miembros puedan actuar libremente en el mercado;
- h) Que el precio de venta ofrecido en el territorio nacional por dos o más competidores de bienes o servicios susceptibles de intercambiarse internacionalmente sean sensiblemente superiores o inferiores a su referente internacional, excepto cuando la diferencia se derive de la aplicación de disposiciones fiscales, gastos de transporte o de distribución;
- i) Actuar con negligencia evidente en la presentación de ofertas; presentar ofertas inusualmente similares o sin fundamento económico; o que de las circunstancias del caso se deduzca la existencia de un patrón atípico de precios, de ofertas ganadoras, asignación geográfica o de clientela entre las ofertas presentadas.”²⁶²

En general estos criterios tienden a exigir la rectificación de distorsiones sustanciales en el mercado cuando no existe ninguna otra explicación razonable para explicarla. Dichas disposiciones toman en cuenta que la concertación de precios o producción entre empresas pueden existir incluso tácitamente, sin que las partes expresamente tomen un acuerdo, sino

²⁶⁰ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. en su art. 5.

²⁶¹ Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, Acuerdo no. 001-2007 (6 de julio de 2007), La Gaceta no. 31,364 (25 de julio de 2007).

²⁶² *Id.* en su art. 4.

simplemente adoptando posiciones mutuamente beneficiosas pero con el fin de restringir la competencia en el mercado.

Por otra parte la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, además de prohibir los actos anteriormente referidos por su naturaleza, también prohíbe algunos contratos o arreglos por su efecto. Los actos prohibidos por sus efectos son aquéllos que interfieren con la libre competencia, y están definidos en el artículo 7 de la ley de la siguiente manera:

- “1) Entre agentes económicos que no sean competidores entre sí, la imposición de restricciones concernientes al territorio, al volumen o a los clientes, así como la obligación de no producir o distribuir bienes o servicios por un tiempo determinado a un agente económico distribuidor o proveedor para vender bienes o prestar servicios;
- 2) La fijación de los precios o demás condiciones, que el agente económico distribuidor o proveedor debe observar al vender bienes o prestar servicios;
- 3) La concertación entre agentes económicos para ejercer presión contra algún agente económico con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta u obligarlo a actuar en un sentido determinado;
- 4) La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que por su naturaleza o con arreglo a los usos del comercio no guardan relación con el objeto de tales contratos;
- 5) La transacción sujeta a la condición de no usar, adquirir, vender o proporcionar, los bienes o servicios producidos, distribuidos o comercializados por un tercero;
- 6) La fijación de precios por debajo del costo, para eliminar a los competidores en forma total o parcial o la aplicación de prácticas desleales;
- 7) La limitación de la producción, distribución o el desarrollo tecnológico por parte de un agente económico, en perjuicio de los demás agentes económicos o los consumidores;
- 8) El otorgamiento de condiciones favorables por parte de un agente económico a sus compradores con el requisito de que sus compras representen un determinado volumen o porcentaje de la demanda de aquéllos; y
- 9) Cualquier otro acto o negociación que la Comisión [para la Defensa y Promoción de la Competencia] considere restrinja, disminuya, dañe, impide o vulnere el proceso de libre competencia en la producción, distribución, suministro o comercialización de bienes o servicios.”²⁶³

A diferencia de las prácticas prohibidas *per se* o por su naturaleza, las prácticas prohibidas por sus efectos únicamente serán sancionados cuando se compruebe que ellos han resultado en una afectación al mercado, según la determinación de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia.²⁶⁴ Dichos actos no son nulos, solamente anulables. En virtud de esto los actos que suponen una violación a las prácticas prohibidas según sus efectos serán analizados por la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia de manera individual.

La diferencia entre las prácticas prohibidas *per se* y aquéllas prohibidas por sus efectos tiene gran similitud una distinción conceptual hecha en la jurisprudencia estadounidense. En los Estados Unidos de América, los jueces categorizan las prácticas prohibidas en infracciones *per*

²⁶³ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 7.

²⁶⁴ *Vid. id.* en su art. 8.

se y prácticas evaluables según la “regla de la razón”. Las infracciones *per se* no requieren prueba más allá de la que demuestra la ocurrencia del hecho, mientras que las prácticas evaluables según la “regla de la razón” pueden involucrar gran cantidad de análisis económico sobre la conducta denunciada.²⁶⁵ Otras leyes antimonopolísticas latinoamericanas, como la argentina, han renunciado a la aplicación de dicha distinción.²⁶⁶

El artículo 5 del *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia* establece define los criterios a valorarse con relación a las prácticas prohibidas según su efecto, los cuales son:

- “a) Que la práctica imponga sobre un competidor actual o potencial una exclusión del mercado por un tiempo superior a aquél que se justifique mediante una explicación económicamente legítima;
- b) Que los agentes económicas deriven su actividad presuntamente restrictiva utilizando indebidamente las facultades que les otorgan medidas o disposiciones legales o administrativas;
- c) El otorgamiento de descuentos por parte de productores o proveedores a los compradores con el requisito de exclusividad en la distribución o comercialización de los productos o servicios, cuando no se justifiquen en términos de eficiencia económica;
- d) La temeridad de la denuncia interpuesta por un competidor actual o potencial;
- e) Que no existan agentes económicos capaces de influenciar el comportamiento del presunto infractor.”

Además de ahondar sobre las prácticas prohibidas ya listadas en el artículo 7 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, su reglamento amplía algunas de estas categorías. Las prácticas prohibidas por sus efectos consisten en actos que podrían ser conductas legítimas, por lo que los criterios indicados por el *Reglamento a la Ley para la defensa y promoción de la competencia* son estándares que clarifican cuándo una práctica rebasa los límites de lo establecido en la ley, como los indicados en los literales a) a la c) reproducidos arriba. Sin embargo los literales d) y e) añaden consideraciones adicionales que deben tomarse en cuenta cuando se hagan las determinaciones del caso.

A pesar de que la diferencia entre las prácticas prohibidas por su naturaleza y las prácticas prohibidas por sus efectos se entiende como que los primeros son absolutamente prohibidos y los segundos son relativamente prohibidos, el artículo 9 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* nubla dicha diferencia. Dicho artículo indica que no se considerarán restrictivos a la competencia los actos que de hecho generen incrementos en la eficiencia

²⁶⁵ Cabanellas de la Cueva, *op. cit.*, 79.

²⁶⁶ *Id.* en la 83.

económica y en el bienestar del consumidor, mejorando las condiciones de producción, distribución, suministro, comercialización o consumo de bienes o servicios. En este sentido el artículo 9 permite una defensa general a cualquier práctica prohibida, sea por su naturaleza o por sus efectos.

La limitante del artículo 9 hace que ninguna práctica sea contundentemente sancionada, debido a que siempre existirá el recurso para alegar que la práctica prohibida ha resultado de hecho en un beneficio al mercado o al consumidor. La responsabilidad por probar dicho extremo será responsabilidad de quien invoque el recurso. Por otra parte la incorporación del recurso del artículo 9 representa la preocupación suprema de la legislación por el funcionamiento eficiente del mercado. En este sentido otorga protección a los agentes económicos siempre y cuando su comportamiento provea un beneficio al mercado o al consumidor.

El *Reglamento a la Ley para la defensa y promoción de la competencia* indica que se considerarán como ganancias en eficiencia las siguientes:

- a) La obtención de ahorros en recursos que permitan al agente económico, de manera permanente, producir la misma cantidad del bien a menor costo o una mayor cantidad del bien al mismo costo;
- b) La obtención de menores costos si se producen dos o más bienes o servicios de manera conjunta que separadamente;
- c) La disminución significativa de los gastos administrativos;
- d) La innovación y transferencia tecnológica y de información comercial;
- e) La disminución del costo de producción o comercialización derivada de la expansión de una red de infraestructura o distribución.”

Los criterios indicados anteriormente comprenden varios diferentes beneficios que pueden ser generados a favor del consumidor y el mercado en general, en términos del desarrollo de ventajas productivas, tecnológicas o comerciales. Este concepto es complementado por el artículo 10 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, con el cual se protegen también a aquellas empresas que tienen una participación notable en el mercado cuando dicha posición es alcanzada con medios legítimos. De esta manera los artículos 7 y 9 de esta ley pretenden no desincentivar a las empresas de que éstas alcancen el liderazgo en el mercado, siempre y cuando su éxito no sea el producto de conductas dañinas al mercado.

Las conductas prohibidas en los artículos 5 y 7 pueden ser catalogadas según el tipo de efecto que desean corregir. Entre dichas categorías podemos enumerar las siguientes. El primer tipo que se regula es la conducta en contra de la dinámica o estructura del mercado.²⁶⁷ Bajo esta categoría podemos encontrar la fijación de precios (art. 5, inciso 1) y art. 7 inciso 2), la fijación de cantidades de producción o distribución (arts. 5 inciso 2 y 7 inciso 7), las barreras a la entrada en el mercado (art. 7 inciso 6)²⁶⁸ y el ejercicio de influencia indebida sobre los competidores en el mercado (art. 7 incisos 3, 4, 5 y 8). Estas diferentes prácticas constituyen problemas para el funcionamiento del mercado como tal, pues causan distorsiones directas en los precios, la oferta y la demanda de un bien.

En una segunda categoría de conductas prohibidas se encuentran la integración vertical del mercado. La integración vertical se refiere a concertación entre agentes económicos que se encuentran en diferentes fases de la producción y distribución de un producto.²⁶⁹ Este comportamiento va más allá de la competencia directa, puesto que los agentes económicos que toman este tipo de acuerdos no tienen que ser competidores en el mismo mercado. Dichos acuerdos incluyen la fijación de precios entre distribuidores o proveedores (art. 7, inciso 2) al igual que la distribución territorial entre distribuidores o proveedores (art. 5 incisos 1 y 3). Las restricciones a la integración vertical impiden que un agente económico cause una distorsión al mercado “a través de un tercero que opera en una etapa anterior o posterior a la que sufre la restricción”.²⁷⁰ En el caso en cuestión la ley intenta incluir aquellos intentos monopolísticos entre agentes económicos que no son competidores, puesto que operan en diferentes fases de la comercialización del producto, pero que sin embargo restringen la producción para acaparar el mercado o afectar los precios de un bien.

Además de la inclusión de la integración vertical, en la legislación hondureña también se encuentran disposiciones regulando la integración horizontal. La integración horizontal consiste en acuerdos de restricción de competencia que ocurren entre grupos económicos que

²⁶⁷ Vid. Cabanellas de la Cueva, *op. cit.*, 269.

²⁶⁸ Los precios predatorios y el “dumping” son discutidos *supra* en la sección III.

²⁶⁹ Vid. Cabanellas de la Cueva, *op. cit.*, 271.

²⁷⁰ *Id.* en la 272.

son competidores en el mismo nivel de producción, o que comparten el mismo mercado.²⁷¹ Las prohibiciones contra la integración horizontal se ven reflejadas en las concertaciones entre competidores para repartirse mercados territoriales, fijar precios o limitar la producción (art. 5, incisos 3 y 4).

Entre las conductas prohibidas en la legislación hondureña vemos un gran ausente. Uno de los elementos históricos de la legislación antimonopolística ha sido la inclusión de la figura del “abuso de la posición dominante” en el mercado. Dicho concepto ya estaba presente en el texto original del *Tratado de Roma*. El artículo 85 de dicho tratado dice que “será incompatible con el Mercado Común y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar el comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el Mercado Común o en una parte sustancial del mismo”. El abuso de una posición dominante es una norma separada a las prácticas prohibidas y encapsula el ánimo de las leyes antimonopolísticas, ya que consiste en las acciones monopolísticas más tradicionales, por un actor que es el principal o único agente económico de un mercado. Sin embargo, a pesar de que la definición de la posición dominante es más amplia que la del monopolio,²⁷² ésta no es sancionada en lo abstracto. La posición dominante solamente es sancionada tomando en cuenta el mercado relevante en que se desarrolla.

En la *Ley de defensa y promoción de la competencia* no se discute el abuso de la posición dominante. Todas las formas de abuso de posición en el mercado se subsumen dentro de las prácticas prohibidas, con la única distinción de que algunas de éstas pueden cometerse por una sola persona, a diferencia de otras que requieren concertación. Entre éstas podemos incluir la fijación de precios y la reducción de producción. Sin embargo el abuso de posición en el mercado presupone que las personas con mejor posición en el mercado estarán sujetas a un mayor escrutinio que otras.

En la legislación hondureña de hecho existe una tendencia opuesta, según la cual un agente económico no puede ser penado por la ley simplemente por el hecho de que tiene una

²⁷¹ *Id.* en la 271.

²⁷² *Vid.* Quaglia, *op. cit.*, 138.

participación notable en el mercado de la manera indicada anteriormente.²⁷³ Sin embargo la participación notable tiene una similitud bastante pronunciada al concepto de posición dominante, la cual podemos observar según la definición de participación notable en el *Reglamento a la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, según la cual se consideran los siguientes elementos:²⁷⁴

- a) La cuota en el mercado relevante según volumen de ventas, número de clientes, capacidad productiva u otros factores similares;
- b) La posibilidad de que pueda fijar precios o afectar los niveles de producción;
- c) La existencia o capacidad de crear barreras altas de entrada o salida al mercado;
- d) El subsidio de un producto con otro;
- e) La capacidad de diferenciación del mercado;
- f) La habilidad de vender bajo costos por períodos prolongados;
- g) La cantidad de empresas competidoras o productos sustitutivos.

El artículo 8 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* parece asumir que un motivo de denuncia es la participación notable en el mercado por sí sola, por lo que existe una defensa determinada a dicha denuncia. En tal sentido parece ser posible promover una denuncia ante la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia basada en “abuso de participación notable en el mercado”, la cual se enmarcaría dentro de las mismas consideraciones previamente indicadas.

No obstante lo anterior parece ser conceptualmente adecuado castigar las conductas prohibidas sin mención de la posición dominante, ya que puede argumentarse que los abusos de una posición dominante no consisten en actividades distintas de las conductas prohibidas; sino que simplemente existe una distinción entre las conductas prohibidas ejercidas unilateralmente o plurilateralmente.²⁷⁵ La eliminación del abuso de poder dominante como norma también permite simplificar la aplicación de la ley. El análisis requerido para investigar y decidir sobre el abuso de poder dominante implicaba la utilización de varios conceptos, como el mercado relevante en que se ubicada el agente económico y el grado de poder que se ejercía. Igualmente resultaba en la duplicación de varios conceptos que eran prohibidos para los agentes económicos en general, al igual que por agentes económicos con posiciones dominantes en el mercado. Lo anterior, tomado en conjunto con la protección de los

²⁷³ Vid. *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 10.

²⁷⁴ Véase *Reglamento a la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 8.

²⁷⁵ Vid. Cabanellas de la Cueva, *op. cit.*, 272.

participantes notables mencionados anteriormente, comprende un marco conceptual bastante eficiente y sencillo para la sanción de las conductas anticompetitivas.

3. Medidas administrativas en contra de las prácticas prohibidas

Para corregir las conductas prohibidas, la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia tiene a su disposición el uso de medidas administrativas que incluyen medidas prohibitivas, correctivas y multas. La Comisión está facultada para imponer multas con relación a las prácticas prohibidas mediante resolución motivada.²⁷⁶ Dicha motivación deberá tomar en cuenta varios factores: la gravedad de la falta, las reiteradas infracciones a la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, la modalidad y alcance de la restricción a la libre competencia, el perjuicio a los consumidores, la dimensión del mercado afectado, la duración de la infracción y otros factores similares.²⁷⁷

Las multas que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia pueden ocurrir en diversas situaciones. La multa puede dirigirse al monto del beneficio ilícitamente obtenido por la empresa sancionada. Dicha multa deberá ser igual a tres (3) veces el monto del beneficio obtenido, si es posible determinarse, pero en el caso de que sea indeterminable, dicha multa podría ser hasta por un monto del diez por ciento (10%) de la utilidad bruta en ventas de la empresa en el año fiscal precedente. También pueden imponerse multas por reincidencia en las conductas prohibidas. Las multas por reincidencia deberán ser exactamente el doble de la multa previamente impuesta por la conducta prohibida. Un tercer tipo de multa es la multa sucesiva, la cual tiene aplicación en contra de una persona que ha sido notificada de una resolución ordenando medidas preventivas o prohibitivas. Dichas multas pueden variar entre los mil Lempiras (L. 1,000.00) hasta los cincuenta mil Lempiras (L. 50,000.00) diarios desde el día de notificación de la resolución de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, hasta por un máximo de treinta (30) días.

²⁷⁶ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, en su art. 37.

²⁷⁷ *Id.* en su art. 39.

4. Las concentraciones económicas

El segundo tipo de actividades restringidas por la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, aparte de las conductas prohibidas, son las concentraciones económicas. Las concentraciones económicas se entienden como las situaciones en que un agente económico toma o cambia el control de otro agente económico, por cualquier medio. El “control” que habla el artículo 11 de la ley comprende cualquier acción que cause “cualquier tipo de influencia” en las decisiones y actos que el otro agente tome. Se exceptúan de consideración bajo este artículo las asociaciones de tipo temporal o aquéllas constituidas para un proyecto determinado. Entre los ejemplos del tipo de acciones que constituyen una concentración económica que proporciona el artículo son compras de acciones u otros títulos-valores, contratos, fusiones y adquisiciones de activos. El *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia* en su artículo 9 amplía sobre dicha definición, incluyendo

“la toma de participación accionaria, el control de la administración, la fusión, la adquisición de propiedad o cualquier otro derecho sobre acciones o participaciones de capital o títulos de deuda que causen cualquier tipo de influencia en las decisiones societarias, la consolidación, la integración o combinación en sus negocios en todo o en parte, o cualquier otro acto en virtud del cual se agrupen acciones, partes sociales, fideicomisos o activos que realicen entre proveedores, clientes o cualquier otro agente económico. Se incluyen además otras operaciones de concentración derivadas de adjudicaciones judiciales, los actos de liquidación voluntaria o forzosa y las herencias o legados, por medio de los cuales se concentren empresas, divisiones o partes de empresas y activos en general.”

Dicha lista incluye cualquier tipo de acto jurídico que permita a un tercero influenciar las decisiones de la administración de una empresa. Sin embargo para que una operación sea considerada una de concentración económica debe al menos existir un nivel mínimo bajo el cual no se le cabría dentro de dicha definición, a manera de limitar la cantidad de operaciones objeto de revisión, puesto que algunas serían tan pequeñas que no podrían afectar el desempeño del mercado. No obstante la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, a pesar de contemplar la creación de dicho límite, no lo ha definido.

Entre las concentraciones económicas se prohíben solamente aquéllas cuyo “objeto o efecto sea restringir, disminuir, dañar o impedir la libre competencia”.²⁷⁸ *Contrario sensu*, no constituyen concentraciones económicas prohibidas, ni infringen sobre la libre competencia,

²⁷⁸ *Id.* en su art. 12.

aquellas concentraciones económicas que generen incrementos en la eficiencia económica y el bienestar del consumidor. Estas últimas concentraciones económicas son compatibles con la ley, demostrando repetidamente el principio contenido en los artículos 9 y 10, de proteger ante todo cualquier beneficio que el mercado obtenga de las empresas que participan en él.

Las concentraciones económicas interfieren con la competitividad porque se suponen ser actos que pueden interferir con la estructura competitiva en un mercado.²⁷⁹ Cada adquisición de un agente económico por otro supone la reducción automática de la competencia en el mercado. Los incrementos en las concentraciones económicas pueden resultar en la desaparición sustancial o total de la competencia en un mercado. Por otra parte existen mercados que tienden a ser monopolios naturales, o que pueden resultar más eficientes cuando se concentran los agentes económicos. Por este motivo la ley no prohíbe todas las concentraciones económicas, sino aquéllas que tienen por consecuencia la reducción de la competencia en el mercado.

Todas las concentraciones económicas deben ser notificadas a la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia. Dicha notificación puede hacerse previa o posteriormente a la concentración.²⁸⁰ Ambas notificaciones resultan en un proceso de verificación que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, mediante el cual ésta determina la licitud de la concentración. Los criterios que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia utilizará en una verificación previa o investigación para determinar si una concentración económica cumple con la ley comprenderán un análisis económico, basado en los siguientes criterios:

- 1) La cuota del mercado de los agentes económicos participantes y sus efectos respecto a los demás competidores y compradores de los bienes o servicios, así como respecto a otros mercados y agentes económicos directamente relacionados;
- 2) Cuando la posibilidad de que la concentración económica permita, promueva o realice prácticas o conductas prohibidas o la imposición de barreras a la entrada de nuevos agentes económicos;
- 3) Cuando la posibilidad de que la concentración económica facilite la elevación unilateral de precios, sin que los demás agentes económicos pueda, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder;

²⁷⁹ Vid. Cabanellas de la Cueva, *op. cit.*, 596.

²⁸⁰ Ley para la defensa y promoción de la competencia, arts. 13 y 54. Otra opción sería no notificar a la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, pero dicha omisión resulta en incumplimiento de la ley.

- 4) La necesidad de la concentración económica como opción única para evitar la salida del mercado de los activos productivos de uno de los agentes económicos participantes en la concentración involucrada;²⁸¹
- 5) El ámbito del mercado relevante donde eventualmente habrá de producir efectos la concentración, al tenor de los criterios indicados en la ley;
- 6) El ámbito del mercado relevante donde eventualmente habrá de producir efectos la concentración con respecto a competidores y demandantes del bien o servicio, como en otros mercados y agentes económicos relacionados;
- 7) El control de los agentes económicos involucrados en la concentración económica;
- d) La participación notable de mercado que podría resultar de producirse la concentración;
- e) La valoración en el mercado relevante de las ganancias en eficiencia económica que puedan derivarse de la concentración, mismas que deberán ser comprobadas por los agentes económicos que la realicen.²⁸²

A la par de las consideraciones que deberá tomar en cuenta la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, el reglamento indicado también detalla casos específicos en que ésta deberá obligatoriamente aprobar la operación. En otras palabras dicha lista constituye una serie de excepciones, las cuales serán consideradas operaciones lícitas en términos de concentración económica. El *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia* en su artículo 13 indica que deberán aprobarse las operaciones en que:

- “a) Los agentes económicos involucrados en actos jurídicos sobre acciones o participaciones sociales de sociedades extranjeras no adquieran el control de sociedades hondureñas, ni acumulen en territorio nacional acciones; participaciones sociales, participación en fideicomisos o activos en general, adicionales a los que, directa o indirectamente, posean antes de la transacción;
- b) Las concentraciones recaigan sobre un agente económico que se encuentre en estado de insolvencia, siempre que éste compruebe haber buscado infructuosamente compradores no competidores;
- c) Las empresas concentradas tengan entre sí vinculaciones de carácter temporal que se realicen para desarrollar un proyecto determinado o finalidad específica, como los consorcios, alianzas estratégicas, entre otros;
- d) Las concentraciones consistan en una simple reestructuración corporativa, donde un agente económico tenga en propiedad y posesión, directa o indirectamente, por lo menos durante los últimos tres años, el 98% de las acciones o partes sociales de el o los agentes económicos involucrados en la transacción”

La notificación previa tiene la ventaja de que, en caso de que sea aprobada por la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, dicha concentración no puede ser posteriormente impugnada. En virtud de lo anterior, las concentraciones económicas aprobadas previamente tienen seguridad sobre su proceder de conformidad de las leyes. Sin embargo existe la excepción de que, la aprobación no será sujeta a impugnación únicamente cuando no se ha obtenido a través de ocultamiento o desinformación.²⁸³

²⁸¹ *Id.* en su art. 16.

²⁸² *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 12

²⁸³ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 14.

La información que el notificante debe entregar a la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia con relación una verificación previa de una concentración económica es la siguiente:

- 1) Nombre, denominación o razón social completa y domicilio de los agentes económicos que solicitan la autorización de que se trate, y de los agentes económicos que participen directamente o indirectamente en la operación de concentración;
- 2) Certificación de autenticidad de la escritura de constitución de las sociedades y sus modificaciones debidamente inscritas en el Registro Mercantil. Para el caso de personas naturales deberán señalarse los nombres, edad, profesión u oficio y números de los documentos de identidad de las mismas y agregar copia certificada notarialmente de los documentos de identidad respectivos, así como el lugar o medio técnico para oír y recibir notificaciones y el nombre de las personas autorizadas para tal efecto;
- 3) Identificación completa de los administradores y/o miembros de la Junta Directiva de las partes involucradas en la operación;
- 4) Identificación del representante legal de cada uno de los agentes económicos involucrados en la operación, acompañado de los documentos que acrediten dicho carácter, y el medio técnico para oír y recibir notificaciones, así como el nombre de las personas autorizadas a tal efecto;
- 5) Constancia de la composición anterior a la operación de concentración económica del capital social de los agentes económicos participantes, emitida por la persona que ostenta dichas facultades, y descripción de la nueva composición de dicho capital;
- 6) Participación de cada accionista directo o indirecta, antes y después de la concentración, y de las personas que tienen y tendrán el control;
- 7) Mención sobre los agentes económicos partes de la transacción que tengan directa o indirectamente participación en el capital social, en la administración o en cualquier actividad de otros agentes económicos que produzcan o comercialicen bienes o servicios sustancialmente relacionados con los de los agentes económicos participantes en la concentración;
- 8) Los estados financieros de los agentes económicos del ejercicio fiscal del año anterior, auditados externamente y certificados por un contador público autorizado;
- 9) Descripción de la concentración económica, sus objetivos y tipo de operación, copia del ante-proyecto de contrato que regulará la relación de que se trate; así como cualquier otra información relevante relacionada con la operación de concentración;
- 10) Descripción de los principales bienes o servicios que produce u ofrece cada agente económico involucrado, la lista de los bienes o servicios sustitutivos, de los principales agentes económicos no involucrados que los produzcan o comercialicen en el territorio de la República de Honduras, así como sus datos de la participación en el mercado;
- 11) Localización de los establecimientos de los agentes económicos involucrados, y la ubicación de sus principales centros de producción y distribución y la relación que éstos guarden con dichos agentes económicos;
- 12) A opción de los solicitantes, presentación del listado de las personas comisionadas por cada agente económico parte de la operación de concentración, identificación del cargo que desempeña y datos de contacto (dirección, teléfonos, fax, dirección electrónica) con el objeto de dar información de cada agente económico involucrado; y
- 12) Cualquier otra información adicional que determine la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia.²⁸⁴

Por otra parte, la notificación posterior a la concentración económica se vuelve inmediatamente susceptible a cualquier tipo de prohibición, medida correctiva o sanción que tenga a su disposición la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia.²⁸⁵ Es

²⁸⁴ *Id.* en su art. 52; *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, arts. 15 y 22.

²⁸⁵ El *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia* define que el momento en que debe hacerse una notificación previa es antes del perfeccionamiento del acto jurídico o antes del momento en que comience a ejercerse el control de hecho sobre un agente. *Vid. id.* en su art. 8.

notable que en este caso de notificación extemporánea la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* explícitamente permite la imposición de multas sucesivas. De esta manera la ley incentiva la notificación previa de las concentraciones, puesto que así se asegura definitivamente la legalidad de un acto de esta naturaleza y evita posibles multas. A pesar de que la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* no lo indica, sería coherente y lógico que los requisitos documentales para la notificación posterior a la concentración económica fueran análogos a los que corresponden a la verificación previa. En este caso, en vez del ante-proyecto del contrato que regulará la relación, debería sustituirse por el documento suscrito de hecho.

En los casos en que no se notifica previamente la concentración económica, sea por notificación posterior o por falta de notificación, la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia está facultada para investigarla de oficio. La facultad de investigación incluye la potestad de exigir la documentación relevante al caso.

5. Medidas administrativas en contra de las concentraciones económicas

Entre las acciones que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia puede promover para rectificar las distorsiones al mercado causadas por concentraciones económicas, están las medidas precautorias, las medidas prohibitivas y las medidas condicionales o correctivas. Las medidas precautorias son aquéllas que puede imponer la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia con el fin de prevenir los posibles efectos dañinos de alguna concentración económica.²⁸⁶ En tal sentido la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia puede ordenar la suspensión de una actividad de concentración económica mientras pendiente a una investigación del caso.

Las medidas prohibitivas y condicionales, pueden ordenarse una vez que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia ha emitido una decisión con respecto a una actividad de concentración económica. En este caso la Comisión puede prohibir definitivamente una concentración económica o puede condicionar su aprobación mediante medidas correctivas

²⁸⁶ *Id.* en su art. 17.

que permitan que la concentración económica se adapte a la ley. Las medidas correctivas que la Comisión puede ordenar son las siguientes:

- 1) Obligar a escindir, enajenar, vender o traspasar a terceros no relacionados con las partes involucradas en la concentración, derechos sobre determinados activos, materiales o incorporeales, partes sociales o acciones;
- 2) Llevar a cabo una determinada conducta, o abstenerse de realizarla;
- 3) Obligar a modificar, transferir o eliminar una determinada línea de producción;
- 4) Obligar a realizar actos orientados a fomentar la participación de los competidores en el mercado, así como dar acceso o vender bienes o servicios a éstos;
- 5) Obligar a modificar o eliminar cláusulas, términos o condiciones de los actos que se celebren o pretendan celebrarse; y
- 6) Los demás que tengan por objeto evitar que la concentración económica pueda disminuir, dañar o impedir la competencia o libre concurrencia.²⁸⁷

Sin embargo las medidas correctivas anteriores deben cumplir con dos condiciones. En primer lugar deben estar directamente vinculadas a los efectos de una concentración económica y en segundo lugar deben ser proporcionales a éstos. La imposición de medidas precautorias, prohibitivas o condicionales a concentraciones económicas parece ser la única medida administrativa aplicable a las concentraciones económicas, con dos excepciones. La primera es en el caso de notificaciones extemporáneas, de la manera discutida anteriormente. La segunda excepción ocurre en el caso de desobediencia a una medida precautoria, prohibitiva o condicional; en cuyo caso la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia está autorizada para imponer multas sucesivas.²⁸⁸

También cabe mencionar que el proceso de notificación relativo a las concentraciones económicas es sin perjuicio a los otros requisitos que impone la ley. Por ejemplo el *Código de comercio* contiene un capítulo dedicado a la fusión de las sociedades.²⁸⁹ En este capítulo se establecen los procedimientos que una sociedad mercantil debe seguir en el caso de que se fusione con otra. Nada en la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* indica que se modifican de ninguna manera dichos procedimientos. De similar manera la *Ley del sistema financiero* indica los pasos a seguirse para los cambios de control que ocurren en las instituciones reguladas. Los cambios de control que incluyen el traspaso de acciones y cualquier modificación a los estatutos de una sociedad mercantil deben ser notificados y

²⁸⁷ *Id.* en su art. 19, *Reglamento a la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 28.

²⁸⁸ *Id.* en el art. 41, numeral 3.

²⁸⁹ *Código de comercio*, Parte Primera, Título II, Capítulo XI.

aprobados por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros.²⁹⁰ Ya que no existen conflictos entre estas leyes, la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, las notificaciones constituyen un requisito adicional a los establecidos por éstas dos leyes.

6. La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia

Además del componente normativo, la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* crea una nueva dependencia del Estado, la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia. La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia es una institución autónoma con personalidad jurídica, patrimonio propio e independencia funcional, administrativa, técnica y financiera en su régimen interno al igual que para el cumplimiento de sus funciones.²⁹¹ Dicha institución está domiciliada en Tegucigalpa,²⁹² pero tiene jurisdicción sobre todo el territorio nacional²⁹³ y la capacidad de abrir oficinas o dependencias en cualquier lugar del territorio nacional.

La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia es la primera institución de su tipo en la historia de Honduras. En general el desarrollo de las agencias especiales contra el monopolio es nuevo a la región.²⁹⁴ Si bien en México, uno de los países más industrializados de la región mesoamericana, no se estableció la Comisión Federal de Competencia hasta el año de 1993.²⁹⁵ En Centroamérica, aún la más antigua institución de este tipo, la Comisión de Promoción de la Competencia de Costa Rica data de 1994.²⁹⁶

El órgano superior de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia es la Dirección Superior. El artículo 22 dispone que:

²⁹⁰ *Ley del sistema financiero*, art. 12.

²⁹¹ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 20.

²⁹² *Id.* en el art. 21.

²⁹³ *Id.* en el art. 22.

²⁹⁴ En otras jurisdicciones las instituciones supervisoras de la competencia pueden ser más antiguas. En los Estados Unidos de América, la institución supervisora de la competencia más antigua es la Comisión Federal de Comercio ("*Federal Trade Commission*") comenzó en 1914.

²⁹⁵ Para una breve historia de la Comisión Federal de Competencia, por uno de sus Presidentes, *Vid.* Fernando Sánchez Ugarte et al., *Los primeros diez años de la Comisión Federal de Competencia*, Comisión Federal de Competencia, en http://www.cfc.gob.mx/index.php?option=com_content&task=blogsection&id=27&Itemid=239, (visitado por última vez el 23 de noviembre de 2006).

²⁹⁶ *Ley de promoción de la competencia y defensa efectiva del consumidor*, (Costa Rica), Ley no. 7472 (1994).

“La Dirección Superior está a cargo de la Comisión, la que administra y está integrada por tres (3) Comisionados que constituyen el pleno de la misma.

Corresponde a la Comisión adoptar las resoluciones, elaborar los reglamentos y las demás disposiciones pertinentes para asegurar la correcta aplicación de la presente ley y su Reglamento”.

Sobre el segundo párrafo del anterior artículo podríamos hacer una pequeña observación. Entendemos que el cumplimiento de las tareas enunciadas corresponde a la Comisión como institución, pero dada la ubicación del presente enunciado, sería apropiado indicar, como mínimo, quién será el que elabore el reglamento interno, puesto que será éste quien definirá las facultades del personal de la Comisión. Debido a que no es una facultad expresa del Presidente, no está clara que éste tendría las facultades para definir el reglamento interno. Además la existencia de una Dirección Superior hace dudar si los legisladores tenían la intención de conferir las facultades en este órgano colegiado, y no en el Presidente por sí solo. Podemos ver que esta es una preocupación en otras legislaciones, ya que se aclara expresamente que facultades son individuales del Presidente y cuáles corresponden al órgano colegiado del ente supervisor.²⁹⁷

A pesar de que dicha confusión podría haber sido aclarada mediante reglamento interno²⁹⁸, el *Reglamento a la Ley para la defensa y promoción de la competencia* no hace un buen trabajo al respecto. La única función atribuida directamente al presidente es la de presidir la audiencia de informes. En vez de aclarar las atribuciones de cada uno de los órganos creados en la ley, este reglamento crea una nueva definición del “pleno de la Comisión [para la Defensa y Promoción de la Competencia]”²⁹⁹, el cual entiendo como una asamblea de los comisionados legalmente celebrada. Se le atribuyen al pleno las siguientes facultades específicas:

²⁹⁷ Vid., v. gr., *Ley federal de competencia* (México), art. 25 (“La Comisión [Federal de Competencia] estará integrada por cinco comisionados, incluyendo al Presidente de la misma. Deliberará en forma colegiada y decidirá los casos por mayoría de votos, teniendo su Presidente voto de calidad. La Comisión tendrá el personal necesario para el despacho eficaz de sus asuntos, de acuerdo con su presupuesto autorizado”); *Lei de defesa da concorrência* (República Federativa de Brasil), ley no. 8.884/94, D.O.U. del 13 de junio de 1994, arts. 8 (competencia del plenario) y 9 (facultades del presidente).

²⁹⁸ A pesar de que una de las preguntas es quién tiene la facultad y/u obligación de elaborarlo dentro de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia. Como ejemplo de una ley que resuelve dichas ambigüedades mediante reglamento, podemos observar la *Reglamentación de la ley 25156 (Defensa de la competencia)* de Argentina, cuyo artículo 17 encarga expresamente al Presidente del Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia las tareas de “formular el proyecto de presupuesto, estructura funcional, organigrama, objetivos, misiones y funciones de los cargos que componen la planta del personal permanente de dicho Tribunal”.

²⁹⁹ *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 2.

Exigir el cumplimiento de sus resoluciones³⁰⁰
 Resolver recusaciones de los comisionados³⁰¹
 Conceder prórrogas³⁰²
 Admitir desistimientos de procedimientos entablados³⁰³
 Acumular procesos³⁰⁴
 Determinar la forma de presentar pruebas y su valoración³⁰⁵
 Declarar pruebas como confidenciales³⁰⁶
 Dictar la resolución de admisión de la denuncia³⁰⁷
 Declarar sin lugar una denuncia³⁰⁸
 Instalar la audiencia de informes³⁰⁹
 Emitir la resolución final que termine el procedimiento³¹⁰
 Imponer sanciones, ordenar la cesación de actos, imponer condiciones a infractores de la ley y ordenar la publicación de resoluciones³¹¹

A pesar de las confusiones que resultan de usar indiscriminadamente los términos de Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia y Pleno, y la falta de determinación exacta de los funciones del Presidente con relación a ellos, considero que todos los actos procesales de esta Comisión deberán ser resueltos a través del Pleno. Las facultades del Pleno indicadas anteriormente parecen apuntar que el rol del presidente deberá ser mínimo, y limitado a la representación legal de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia y presidir las audiencias que resulten del proceso.

Los Comisionados tienen la categoría de funcionarios públicos, por que están sujetos a todas las obligaciones y poseen todos los derechos correspondientes. Ellos tienen una posición bastante delicada según las disposiciones que la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* les dedica. Los Comisionados están restringidos de tomar otros trabajos, siendo el puesto de Comisionado exclusivo de cualquier otra posición remunerada, con la excepción de la docencia.³¹²

³⁰⁰ *Id.* en su art. 28.

³⁰¹ *Id.* en su art. 35.

³⁰² *Id.* en su art. 40.

³⁰³ *Id.* en su art. 44.

³⁰⁴ *Id.* en su art. 43.

³⁰⁵ *Id.* en su art. 45 ¶ 2.

³⁰⁶ *Id.* en su art. 47.

³⁰⁷ *Id.* en su art. 57.

³⁰⁸ *Id.* en su art. 58.

³⁰⁹ *Id.* en su art. 71.

³¹⁰ *Id.* en su art. 77 ¶ 2.

³¹¹ *Id.* en su art. 78.

³¹² *Ley para la promoción y defensa de la competencia*, art. 25.

Los Comisionados también están sujetos a restricciones de imparcialidad³¹³ y confidencialidad.³¹⁴ Respecto a la imparcialidad, los Comisionados deben excusarse por interés personal de un caso en particular que esté bajo discusión o pendiente a resolución en la Comisión. En cuanto a la confidencialidad, los Comisionados están obligados a proteger la información que conocen durante los procesos llevados a cabo en la Comisión. Añado que con respecto a la confidencialidad, ésta va de la mano con la restricción de contratación de los Comisionados. El artículo 30 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* prohíbe a los Comisionados por un período de seis (6) meses posterior al cese en su cargo, que sean contratados por sociedades que han estado bajo investigación en la Comisión. En este sentido se previene una posible forma de divulgación de información confidencial, ya que siendo empleado de una sociedad que ha sido investigada, un ex-Comisionado podría revelar información sobre procesos todavía en curso.

Sería prematuro opinar sobre la efectividad del el espacio de tiempo por el cual se limita a los Comisionados posterior a su cese de actividades, debido a que se desconoce cuál será el período de tiempo dentro del cual normalmente se evacuarán los trámites ante la Comisión para la Defensa y la Promoción de la Competencia. Sin embargo alargar el período de restricción de contratación podría entrar en conflicto con otras disposiciones legales, como la libertad de trabajo de la persona. Por otra parte parece haberse cometido una pequeña omisión en el artículo 30, ya que solamente prohíbe que los ex-Comisionados sean contratados por sociedades que hayan estado bajo investigación, por lo dicha prohibición no cubre a personas naturales, y no es enteramente claro si aplicaría a asociaciones civiles.

Por otra parte los Comisionados gozan de amplia protección del Estado referente a sus acciones. Debido a que las determinaciones que hacen los Comisionados son exclusivamente de orden económico, y las cuales podrían resultar en grandes pérdidas para cualquier parte involucrada. La aplicación de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* puede prohibir que ocurra un negocio lucrativo, sancionar un negocio que ha ocurrido o resultar en multas cuantiosas. En tal sentido la única manera de proteger la independencia de criterio de

³¹³ *Id.* en su art. 28.

³¹⁴ *Id.* en su art. 32.

los Comisionados y excluir factores externos de las decisiones de los Comisionados es aislándolos de cualquier intento de una parte de tratar de perseguirlos en su carácter personal.

En relación con lo anterior la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, prohíbe que se demanden a los Comisionados en forma personal. Esta ley estipula que:

“No podrá ejercerse acción judicial alguna contra los miembros de la Comisión, por razón de las decisiones y acuerdos tomados por éstos en el cumplimiento de la ley, sin que previamente se haya promovido la correspondiente acción contencioso-administrativa y que ésta haya sido resultado favorablemente a las pretensiones del actor o demandante, mediante sentencia judicial firme.

Sin perjuicio de lo señalado anteriormente, los Comisionados gozarán del beneficio de del ante-juicio previsto en el Artículo 79, Atribución 4) de la Ley de Organización y Atribución de los Tribunales.

Sin haberse cumplido el requisito antes señalado, ningún juzgado o tribunal podrá dar curso a las acciones a título personal, contra los Comisionados, por razón de las decisiones y acuerdos adoptados en el desempeño de sus funciones, aún después de haber vacado el cargo, estarán bajo la responsabilidad de la Comisión, sin perjuicio de la acción de repetición por parte del Estado en caso de comprobarse dolo o culpa.”³¹⁵

A pesar de que parece una protección bastante amplia para los Comisionados, ésta solamente se extiende a los actos tomados en cumplimiento de la ley, lo que abre la puerta a una variedad de interpretaciones. Por ejemplo cualquier decisión potencialmente podría considerarse como “contraria a la ley” en una revisión posterior que esté en desacuerdo a su conclusión. Adicionalmente la protección brindada por dicho artículo también pareciera tener limitaciones. El artículo 32 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* permite acciones civiles y penales por violaciones a la confidencialidad de los asuntos tratados en la Comisión. No está completamente claro si la disposición del artículo 32 es una excepción al artículo 25, o si siempre está sujeto a los procedimientos de este último.

A los Comisionados también se les otorga estabilidad en otros aspectos. Los Comisionados son electos por el Congreso Nacional por períodos de siete (7) años, escogidos entre los candidatos nominados en ternas por el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), el Foro Nacional de Convergencia (FONAC), la Comisión Nacional de Competitividad, el Poder Ejecutivo y la Federación de Colegios Profesionales Universitarios de Honduras (FECOPRUH).³¹⁶ Lo anterior hace a la institución menos susceptible a los cambios de

³¹⁵ *Id.* en su art. 25.

³¹⁶ *Id.* en su art. 61.

gobierno cada cuatro (4) años, por lo que es más conducente a una gestión más coherente y desarrollada. Los requisitos para ser Comisionado son los siguientes:

- “1) Ser ciudadano hondureño mayor de treinta (30) años;
- 2) Estar en el goce de los derechos ciudadanos;
- 3) No tener antecedentes penales;
- 4) Ser profesional universitario en ciencias jurídicas y sociales, económicas y administrativas; y,
- 5) Experiencia no menor de cinco (5) años en su práctica profesional o académica.”³¹⁷

Los anteriores requisitos son de crucial importancia; puesto que “la idoneidad para el cargo y la técnica económica-jurídica deberán constituir la base de los concursos, además de los antecedentes”.³¹⁸ La mayoría de las legislaciones han requerido la utilización de expertos para interpretar las normas de competencia, debido a que es sobreentendido que los temas que surgen normalmente en el ámbito de aplicación de las normas antimonopolísticas tienen un gran componente económico.³¹⁹

Además de los requisitos debemos sopesar las inhabilidades, las cuales pareciera a primera impresión aplicarían solo a los Comisionados, pero las cuales se extienden a cualquier miembro de la Comisión. Quedan inhabilitados para ser miembros de la Comisión quienes:

- “1) Tengan cuentas pendientes con el Estado;
- 2) Sean directa o indirectamente contratistas o concesionarios del Estado;
- 3) Sean cónyuges o parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad del Presidente o Vicepresidente de la República, de los Secretarios de Estado, de los presidentes o gerentes de las instituciones descentralizadas o desconcentradas del Estado o de los presidentes de los demás poderes del Estado, del Fiscal General y adjunto de la República;
- 4) Los accionistas o administradores de instituciones del sistema financiero o de instituciones supervisadas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros que hayan sido o estén sujetas a procedimientos de liquidación forzosa o al mecanismo extraordinario de capitalización;
- 5) Los que hayan sido declarados legalmente incapaces por la autoridad judicial; y,
- 6) Los que hayan sido sancionados por violación o incumplimiento a la presente ley.”³²⁰

³¹⁷ *Id.* en su art. 26.

³¹⁸ *Vid.* Názar Espeche, *op. cit.*, 83

³¹⁹ *Vid.*, v. *gr.*, *Defensa de la competencia* (Argentina), art. 18 (“El Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia estará integrado por siete miembros con suficientes antecedentes e idoneidad para ejercer el cargo, de los cuales dos por lo menos serán abogados y otros dos, profesionales en ciencias económicas, todos ellos con más de cinco años en el ejercicio de la profesión”); *Ley de competencia federal* (México), art. 26 (“Los comisionados serán designados por el titular del Ejecutivo Federal y deberán [...] ser ciudadanos mexicanos, profesionales en materias afines al objeto de esta ley, mayores de treinta y cinco años de edad y menores de setenta y cinco”); *Ley para promover y proteger el ejercicio de la libre competencia* (Venezuela), Gaceta Oficial no. 34,880, 13 de enero de 1992, art. 23 (“El Superintendente [de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia] y el Adjunto deberán ser mayores de treinta (30) años, de reconocida probidad y experiencia en asuntos financieros, económicos y mercantiles, vinculados a las materias propias de esta Ley”).

³²⁰ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 27.

Las anteriores inhabilidades corresponden a los conflictos de intereses e imposibilidades de actuación bajo las cuales no se puede concebir el ejercicio de las funciones que les corresponden a los Comisionados.

Además de los Comisionados, el único otro oficial específicamente nombrado en la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* es el Secretario. En cuanto al Secretario, el artículo 33 de esta ley dispone que: “[I]a Comisión nombrará un Secretario que debe ser electo por la misma y además contará con las unidades administrativas y técnicas que requiera para el ejercicio de sus funciones. Su organización interna estará regulada por un Reglamento.” La redacción del artículo antecedente es un tanto confusa por dos razones. En primer lugar menciona que la Comisión elegirá al Secretario, pero no se sabe de qué manera se efectuará dicha elección. Dado que el Presidente de la Comisión Superior es quien ostenta la representación y tiene su mando administrativo, podría deducirse que es él quien debe hacer dicha elección. Igualmente podría recaer dicha facultad en el Pleno. Sin embargo, debido a que existe una Dirección Superior, dicha disposición podría igualmente significar que será la Dirección Superior quien tomará un voto sobre dicho nombramiento.³²¹ En segundo lugar deberá ser más claro que será la Comisión que tendrá unidades administrativas y técnicas internas, y no es el Secretario que contará con dichas dependencias en el ejercicio de sus funciones.

No se indican otras instrucciones sobre la administración y operaciones de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia. La única disposición puramente administrativa requiere que los Comisionados se reúnan al menos una vez a la semana. Se prevé en su ley constitutiva, que será la Dirección Superior que elaborará un reglamento interno, el cual deberá detallar la organización interna de la institución,³²² al igual que los procedimientos internos.³²³ Procede que dicho reglamento interno tendrá que elaborarse en función de las

³²¹ *Vid. supra* discusión anterior sobre la falta de claridad en la especificación de las facultades de la Dirección Superior y el Presidente.

³²² *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 33.

³²³ A la fecha de la conclusión del presente documento no se había elaborado dicho reglamento interno. Cabe diferenciar que el reglamento interno es un instrumento de normas administrativas y organizativas para la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, a diferente al *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia*.

tareas que se le han encargado a la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia. Estas funciones se encuentran en el artículo 34 de la ley, las cuales analizo a continuación.

7. Las funciones de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia

a. Emitir opiniones

La primera facultad listada en el artículo 34 es la de:

“Emitir opiniones o recomendaciones en los casos que se estime conveniente o que se lo soliciten, sobre los proyectos de leyes, reglamentos, decretos o acuerdo ejecutivos, resoluciones, acuerdos, convenios, tratados internacionales y los demás actos de la Administración Pública que tengan relación con la presente ley.”

Bajo esta facultad la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia se constituye como un órgano consultivo al igual que resolutivo. Como mínimo, dicho artículo debe entenderse como una obligación de presentar opiniones y recomendaciones para cualquier ente del Estado sobre cualquiera de sus actos, cuando tenga relación con materias de competencia. El presente artículo tiene íntima relación con su función de emisión de dictámenes para autoridades administrativas o judiciales. Sin embargo, debido a los supuestos indicados en este inciso, que estas opiniones no son relacionadas con casos específicos, sino con materias de política estatal, congruencia legislativa y otras.

Las opiniones y consultas son dirigidas al Secretario de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, quien las deberá resolver en un plazo no mayor a 30 días.³²⁴ Es evidente que la Comisión puede emitir opiniones no solicitadas a su propia discreción al igual que responder a solicitudes. Sin embargo tampoco está apropiadamente definido si dicha facultad es potestativa u obligatoria, o si depende del caso. Podríamos imaginarnos que la Comisión podría emitir opiniones a solicitud de partes privadas cuando lo estime conveniente,

³²⁴ *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 80.

pero que estaría obligada a proveer dichas opiniones cuando le sean solicitadas por un ente público.

El rol de las opiniones es uno de suma importancia en cuanto al orden que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia intenta imponer. En gran parte el propósito de su creación, y de la ley misma, es mantener un orden predecible sobre las transacciones en el mercado. Gran parte de dicha claridad existe cuando las leyes están en concordancia unas con otras, lo que parece ser el efecto que intenta producir las consultas. En cuanto más claras sean los lineamientos que deban seguir las empresas y, si es posible, concertar los diversos instrumentos legales en todos los niveles, mejor se adaptarán dichas empresas a las exigencias de la ley.

Dado que el Estado no ha formulado todavía una política coherente de competencia, habría sido recomendable encargarle esta tarea a la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia. Si tomamos el caso particular de la Unión Europea, para ilustración, vemos que la Dirección General de Competencia (DG-COMP) es parte de la Comisión Europea, el máximo órgano de la comunidad y una de sus más importantes oficinas.³²⁵ La DG-COMP es el ente encargado de la política de competencia en la Unión Europea, y la desarrolla a través de sus propios anteproyectos de ley, normativas y recomendaciones a la Comisión Europea. La DG-COMP mantiene que “[l]a política de competencia es ahora ampliamente reconocida como un factor crucial para la creación de las condiciones apropiadas para el crecimiento económico y prosperidad, ya que influencia las decisiones de inversión, adquisiciones comerciales, políticas de precios y desempeño económico. La política de competencia ayuda promover una mejor distribución de los recursos y fortalecer la competitividad de la industria europea para el beneficio de los ciudadanos.”³²⁶ En tal sentido la DG-COMP juega un rol importantísimo en la política comunitaria europea en general.

³²⁵ Whish, *op. cit.*, 53.

³²⁶ Dirección General de Competencia, *Misión*, en <http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/mission/> (visitada por última vez el 31 de diciembre de 2006).

A pesar de que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia no está facultada explícitamente para dirigir la política de competencia hondureña, sería ideal que pudiera hacerlo eventualmente. Queda por verse también, si en la práctica el gobierno hará uso de los servicios de la Comisión, o si quedará como un recurso inutilizado. Gran parte de la eficacia de la ley dependerá en el grado que el Estado se comprometa a respetar la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*.

Por otra parte, una facultad relacionada a la presente, que no está prevista para la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, es de emitir opiniones sobre casos específicos para partes privadas. Los órganos supervisores de leyes antimonopolísticas comúnmente tienen la facultad de emitir las opiniones que comprende el primer inciso del artículo 34 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. Por esto no es de extrañarnos que “[e]sta facultad es utilizada con alguna frecuencia, en los Estados Unidos, por la Comisión Federal de Comercio, y en menor medida, por la División Antitrust del Departamento de Justicia”.³²⁷ Sin embargo, en el caso de los E.E.U.U., “[t]ales opiniones no obligan formalmente a los entes que las emiten, pero en los hechos éstos se abstienen de iniciar acciones si han pronunciado una opinión favorable a la validez de las conductas consideradas lícitas”.³²⁸ El *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia* claramente expresa que sus opiniones no serán vinculantes, pero podrían seguir la misma política.³²⁹

La emisión de opiniones en casos concretos podría ser una herramienta invaluable para la efectividad de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. Esta facultad tiene alguna similitud al proceso de notificación previa para los casos de concentraciones económicas, que se le atribuye a la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia y ha sido anteriormente discutida. Sin embargo la facultad de emitir opiniones necesariamente tendría que ser más amplia y disponible a todas las posibles violaciones de la ley, no sólo a las concentraciones económicas.

³²⁷ Cabanellas de la Cueva, *op. cit.*, 754.

³²⁸ *Id.*

³²⁹ *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 80 ¶ 4.

b. Investigar prácticas o conductas prohibidas

La segunda facultad de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia en la ley es:

“Investigar la existencia de prácticas o conductas prohibidas por la presente ley y tomar las medidas que sean necesarias para que estas prácticas o conductas cesen, sin perjuicio de aplicar las sanciones que correspondan”.

Además de la función consultiva la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia tiene roles investigativos y resolutivos. En cuanto a las prácticas y conductas prohibidas la Comisión permanentemente debe vigilar el comportamiento de los agentes económicos. La ley no identifica taxativamente las acciones investigativas que pueda tomar la Comisión de acuerdo con el objetivo de la ley, lo que le otorga bastante libertad de acción. Debido a lo anterior es difícil distinguir cuáles serían los límites de actuación de la Comisión, por lo que es posible que sus facultades pudieran fácilmente abusarse.

Entendemos que la Comisión tendría aquellos poderes investigativos usualmente utilizados para obtener medios probatorios en procesos judiciales. Como mínimo dichos poderes incluirían la habilidad de emplazar personas naturales o jurídicas; requerir cualquier documentación comercial sobre materias probatorias a su investigaciones, incluyendo libros, facturas y títulos de propiedad; realizar las inspecciones necesarias y; solicitar la colaboración necesaria de otras autoridades gubernamentales.³³⁰

En la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* dichos poderes se encuentran mencionados en varios artículos. Previo a su detalle debemos tener en mente una particularidad de esta ley. Como lo he descrito anteriormente, existen dos tipos de actos

³³⁰ Cfr., v. gr., *Defensa de la competencia* (Argentina), art. 12 (“Son funciones y facultades del Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia: a) realizar los estudios e investigaciones de mercado que considere pertinentes. Para ello podrá requerir a los particulares y autoridades nacionales, provinciales o municipales, y a las asociaciones de defensa de consumidores y de los usuarios, la documentación y colaboración que juzgue necesarias; b) celebrar audiencias con los presuntos responsables, denunciantes, damnificados, testigos y peritos, recibirles la declaración y ordenar careos, para lo cual podrá solicitar el auxilio de la fuerza pública; c) realizar las pericias necesarias sobre libros, documentos, y demás elementos conducentes a la investigación, controlar existencias, comprobar orígenes y costos de materias primas u otros bienes [...]; k) acceder a los lugares objeto de inspección con el consentimiento de los ocupantes o mediante orden judicial que será solicitada por el Tribunal ante juez competente, quien deberá resolver durante el plazo de veinticuatro horas [...]).

penalizados por la ley: las prácticas prohibidas y las concentraciones económicas. Cuando la ley menciona las facultades investigativas con relación a las conductas prohibidas, permite el uso de dichas facultades para cualquier violación de la ley, sin excluir a las concentraciones económicas.³³¹ Sin embargo las facultades investigativas con respecto a las concentraciones económicas no se extienden a las conductas prohibidas. Dicha redacción, textualmente interpretada, significaría que, al investigar las concentraciones económicas, la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia podría escoger entre cualquier método investigativo permitido por la ley, pero no así para las conductas prohibidas. Esto resultaría en un proceso impredecible, puesto que los dos tipos de investigaciones tienen algunas diferencias, en general siendo más amplias para las conductas prohibidas. No obstante considero que debemos considerar dicha confusión una ambigüedad no intencional por parte de los redactores. Si fuese como textualmente redactada, no habría mucho sentido en que la ley distinguiera dos diferentes procesos investigativos, sino que simplemente hubiera establecido un proceso único para todas las investigaciones. Por lo tanto, a pesar del texto de la ley, debería considerarse que las facultades investigativas otorgadas con relación a las concentraciones económicas son exclusivas a este proceso, y las demás son exclusivas para el proceso de investigación de conductas prohibidas.

En cuanto a las facultades investigativas que considero son específicas a las prácticas prohibidas, hallamos varias. La primera mencionada es la habilidad de citar a las partes para comparecer a responder ante la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia.³³² Otra facultad mencionada es la solicitud de información, o “d]ocumentos y la información necesaria”, la cual puede ser notificada por escrito a cualquier agente económico en el mercado, personalmente o a través de su representante legal.³³³ También puede realizar inspecciones en el lugar de los hechos “cuando existan indicios racionales de una violación a las disposiciones de la presente ley y sus reglamentos”,³³⁴ las cuales deberán constar en

³³¹ *Vid., v. gr., Ley para la promoción y defensa de la competencia*, art. 47 (“violaciones a las disposiciones de la presente ley y sus reglamentos”).

³³² *Id.* en su art. 42.

³³³ *Id.* en su art. 46.

³³⁴ *Id.* en su art. 47.

actas.³³⁵ Además las antedichas la ley permite a la Comisión entablar un proceso administrativo,³³⁶ en el cual puede exigir la comparecencia de las partes citadas ante la Comisión, citar testigos, celebrar audiencias y tomar declaraciones.³³⁷

c. Verificar e investigar concentraciones económicas

Con respecto a las facultades investigativas específicas a la ley económica, esta es la tercera función listada en el artículo 34, la cual indica que la Comisión tiene la función de:

“Verificar e investigar las concentraciones económicas para determinar su compatibilidad con la presente ley y cuando sea una de las prohibidas, dictar las medidas de conformidad con el artículo 19 de la presente ley”

La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia tiene facultades investigativas específicas para evaluar las concentraciones económicas, aparte de aquéllas previstas para investigar las conductas prohibidas. En primer lugar, cuando una concentración económica no haya sido voluntariamente sometida a la consideración de la Comisión, y haya una presunción de que dicha concentración económica restringe, disminuye, daña o impide la competencia en el mercado; la Comisión deberá investigarla de oficio.³³⁸ Posiblemente dicha disposición causará que varios eventos como fusiones y compraventas de participación societaria sean rutinariamente investigados, especialmente en las empresas de mayor tamaño en el mercado. Dicho fenómeno no se ha dado hasta la fecha del presente documento, pero dadas los amplios criterios que la ley establece, parece inevitable que la tendencia sea a investigar un alto porcentaje de todas las concentraciones.

En el curso de una investigación de una concentración económica, la Comisión puede requerir de un agente económico la “información necesaria para investigar la concentración”.³³⁹ Dicha información deberá ser relevante para el análisis económico que debe ser desarrollado por la Comisión para determinar la legalidad de una concentración económica, en consideración de los siguientes criterios:

³³⁵ *Id.* en su art. 48.

³³⁶ *Id.* en su art. 49.

³³⁷ *Id.* en su art. 50.

³³⁸ *Id.* en su art. 15.

³³⁹ *Id.* en su art. 15.

- “1) La cuota de mercado de los agentes económicos participantes y sus efectos respecto a los demás competidores y compradores de los bienes y servicios, así como respecto a otros mercados y agentes económicos directamente relacionados;
- 2) Cuando la posibilidad de que la concentración económica permita, promueva o realice prácticas o conductas prohibidas o la imposición de barreras a la entrada de nuevos agentes económicos;
- 3) Cuando la posibilidad de que la concentración económica facilite la elevación unilateral de precios, sin que los demás agentes económicos puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder, y;
- 4) La necesidad de la concentración económica como opción única para evitar la salida del mercado de los activos productivos de uno de los agentes económicos participantes en la concentración económica”.³⁴⁰

Además de los criterios anteriormente identificados, la Comisión también puede desarrollar o ampliar los criterios según las necesidades establecidas en la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. Es importante identificar que dichos requisitos proveen bastante latitud para las investigaciones de la Comisión, puesto que incluyen cualquier información con relevancia al mercado y el desempeño económico de la empresa o empresas involucradas en la concentración económica. Debido a lo anterior es evidente que dicha información abarcaría virtualmente todos los aspectos de la operación de una empresa mercantil.

Es por este motivo que el reglamento de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia deberá ser cuidadoso en elaborar las reglas a seguir para solicitar información de una persona durante el curso de una investigación. Por ejemplo la Comisión Europea utiliza el siguiente método: “la Comisión deberá indicar el fundamento legal y el propósito de la solicitud, especificar qué información está siendo solicitada y fijar el plazo de tiempo durante el cual deberá suministrarse la información; además deberá explicar las sanciones [...] por suministrar información incorrecta o falsa”.³⁴¹ Esta fórmula consiste en reglas puntuales y sensatas a seguir en el caso de solicitudes de información. Es igualmente importante para los ciudadanos como para la Comisión evitar el abuso de poder que fácilmente podría darse comenzando investigaciones innecesarias o sin fundamento, al igual que la petición de una cantidad desproporcionada de información.

³⁴⁰ *Id.* en su art. 16.

³⁴¹ Whish, *op. cit.*, 261.

En el inicio del proceso de verificación de una concentración económica, la ley exige alguna información preliminar que debe ser entregada.³⁴² Dicha información consiste en un breve resumen fáctico de la concentración económica bajo investigación. Sin embargo está claro que la Comisión puede requerir documentos o datos adicionales a los previos. No obstante los poderes de investigación para las concentraciones económicas parecen ser más limitados que los de conductas prohibidas, puesto que la ley únicamente menciona la posibilidad de investigar prueba documental. La ley parece tomar en cuenta que prácticamente todos los aspectos de la concentración económica pueden ser verificados a través de documentos.

En general, con relación a ambas tipos de investigaciones: las dirigidas a las conductas prohibidas al igual que a las concentraciones económicas, podemos observar que son procesos administrativos bastante particulares. A diferencia de otras jurisdicciones, como la argentina y la española, la Comisión no necesita depender en otras agencias estatales para obtener órdenes con relación a sus investigaciones, sino que la ley indica que dichas acciones serán realizadas directamente por la Comisión. En la República de Argentina, el Tribunal de Defensa de la Competencia tiene poder para realizar la instrucción del caso, pero debe recurrir siempre al poder judicial para obtener autorización para las inspecciones y allanamientos.³⁴³ En otros sistemas legales la separación de funciones es más grande, como en la española. En el sistema español, el Tribunal de Defensa de la Competencia es un órgano de la administración pública adscrito al Ministerio competente en la materia, cuyas funciones incluyen el comienzo de los procesos y la resolución de casos y, en general, tiene las facultades propias de los órganos administrativos: de autorización y sanción, consultivas y de control y fiscalización.³⁴⁴ Estas funciones administrativas son complementadas por el Servicio de Defensa de la Competencia. El Servicio de Defensa de la Competencia, por su parte, es un órgano integrado en la Secretaría General de Economía Internacional y Competencia, que prepara la instrucción y tramita los expedientes, realizando las inspecciones, investigaciones y vigilancia de cumplimiento sobre los actos en violación de las leyes de competencia.³⁴⁵

³⁴² *Id.* en su art. 52. Este proceso ha sido discutido previamente.

³⁴³ *Defensa de la competencia* (Argentina), art. 12.

³⁴⁴ Dromi, *op. cit.*, 166.

³⁴⁵ *Id.* en la 167.

Comparado a otros sistemas legales, el procedimiento por prácticas y concentraciones económicas prohibidas ante la Comisión para la Defensa y la Promoción de la Competencia es bastante especial porque consiste en una vía puramente administrativa. La ley indica que “[c]ontra las resoluciones dictadas por la Comisión cabe el recurso de reposición. Agotada la vía administrativa contra las decisiones de la Comisión, queda expedita la vía ante la jurisdicción de lo contencioso administrativo”.³⁴⁶ Por lo tanto las apelaciones de las reposiciones de las resoluciones dictadas por la Comisión podrán ventilarse en los Juzgados de Letras de lo Contencioso Administrativo, las Cortes de Apelación de lo Contencioso Administrativo y, finalmente a la Corte Suprema de Justicia como tribunal de casación.³⁴⁷ La organización de dichos procedimientos está en sintonía con las realidades comerciales, las cuales requieren un proceso bastante expedito y eficaz para resolver los asuntos de competencia. Por otro lado la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* parecería otorgar poderes bastante delicados al Estado, las cuales podrían ser utilizadas para suprimir o reprimir la iniciativa privada de negocios, o causar la pérdida de confianza de las empresas privadas en el sistema por excesiva regulación. No obstante este balance entre los poderes del Estado y las libertades de los individuos deberá ser resuelto en la práctica y puesta en aplicación de la ley.

Debemos recordar además que no solo la Comisión tiene obligación de investigar violaciones a la ley, sino también la Policía, la Secretaría de Estado en el Despacho de Seguridad y el Ministerio Público. La *Ley para la defensa y promoción de la competencia* en su artículo 35 además indica que la Comisión puede solicitar el apoyo de toda persona pública o privada para el desempeño de funciones. El no prestar auxilio a la Comisión en estas funciones podría resultar en responsabilidades para la persona quien desatienda el llamado. La ley determina de esta manera que la red de actores institucionales debe ser partícipe en una aplicación general de las normas antimonopolísticas. Es importante entender que, si bien la Comisión es la institución líder en dicha causa, los resultados de la política estatal antimonopolística no

³⁴⁶ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 45.

³⁴⁷ *Ley de la jurisdicción de lo contencioso administrativo*, Decreto no. 189-97, La Gaceta no. 25,416, 31 de diciembre de 1987, art. 7.

podrán obtener los mejores resultados a menos de que exista una coordinación y cooperación entre todas las instituciones públicas.

d. Dictar medidas provisionales

La cuarta función de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia incluida en el artículo 34 es la siguiente:

“Dictar las medidas provisionales para evitar los efectos perjudiciales de los actos y prácticas incompatibles con la presente ley”

Como se discutió anteriormente, la Comisión puede imponer medidas precautorias “en cualquier momento del proceso de investigación” de una conducta o concentración prohibida “cuando lo considere necesario para evitar un perjuicio grave e irreparable al proceso de libre competencia o daños y perjuicios graves a los consumidores”, con el fin de “que cesen los actos que estime violatorios a la [*Ley para la defensa y promoción de la competencia*] y sus reglamentos, siempre que exista prueba y así conste en la resolución motivada”.³⁴⁸ En el caso de las concentraciones económicas se reiteran dichas facultades, pero son redactadas en la ley con algunas diferencias, indicándose que “[c]uando la Comisión tenga conocimiento de que se está llevando a cabo una operación de concentración económica en la que se presume se restringe, disminuye, daña o impide la libre competencia, por sus potenciales efectos, puede ordenar la suspensión temporal de dicha operación hasta que concluya su investigación”.³⁴⁹

La diferencia entre ambas medidas precautorias, las generales y las específicas a las concentraciones económicas, parece surgir debido a las características particulares de las concentraciones económicas con relación a las conductas prohibidas. En el caso de las concentraciones económicas, la Comisión para la Defensa y Promoción de Competencia tiene mayor facilidad y discreción para suspender el acto investigado, ya que no necesita motivarlo. Esto es diferente al caso de las medidas preventivas en el caso de las medidas provisionales

³⁴⁸ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 40.

³⁴⁹ *Id.* en su art. 17.

generales, ya que se identifica la necesidad de que exista una prueba y resolución motivada para la imposición de medidas provisionales.

Para entender dicha diferencia es necesario tomar en cuenta que la consumación de una concentración económica, la que puede ser algo como una compraventa de acciones o fusión entre sociedades, una vez consumada requeriría medidas extraordinarias para resarcir o reponer el daño causado al mercado. Sin embargo esencialmente es un acto voluntario y previsto entre partes, quienes probablemente podrán tener en cuenta durante negociaciones de que es una probabilidad que tendrán que notificar previamente a la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia sobre la concentración, o de no hacerlo podrán ser investigados. Debido a lo anterior es la prevención de actos que resulta lo más práctico y conveniente para las partes al igual que para el Estado.

En este sentido las características de las conductas prohibidas son muy diferentes a las de las concentraciones económicas. Las conductas prohibidas no son un acto aislado y generalmente no tienen que ver con una sola transacción, sino con acciones reiteradas por parte de un agente económico. En el caso de las conductas prohibidas, una medida de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia podría resultar en la prohibición de tomar cierto tipo de acciones, como celebrar cierto tipo de contratos, fijar precios de cierta manera u obtener su materia prima de cierto proveedor. En otras palabras las acciones de la Comisión podrían ser más intrusivas y relacionadas con una gran parte de las actividades económicas de la empresa en cuestión. Debido a la magnitud relativa del tipo de restricciones que podrían imponerse sobre la conductas prohibidas, en comparación con las restricciones a las concentraciones económicas, en las que se prohíbe únicamente un solo acto voluntario entre partes negociantes, el impacto de las medidas provisionales es diferente. Debido a la cantidad de daño que la Comisión podría causarle a una empresa con la utilización de las medidas provisionales para las conductas prohibidas, parece justo se considere un estándar más alto para imponer medidas provisionales en estos casos, en comparación con las medidas preventivas aplicables a las concentraciones económicas.

El procedimiento en la Unión Europea es una buena ilustración del punto anterior. En la Unión Europea, las cortes de cada país individual aplican la mayoría de las disposiciones en contra de las leyes antimonopolios de la Unión Europea, o sea el *Tratado de Roma*. Tomando el ejemplo específico de los tribunales del Reino Unido, podemos observar que éstos aplican las leyes europeas en los casos locales. En el caso del equivalente de las conductas prohibidas bajo el *Tratado de Roma*, los cuales se encuentran en los artículos 81 y 82, los tribunales del Reino Unido consideran que normalmente los daños monetarios son un remedio adecuado a cualquier violación de estas disposiciones. Por este motivo estos tribunales son extremadamente reticentes para imponer medidas preventivas (“*interim relief*”) en los casos que involucren conductas prohibidas.³⁵⁰

Por otra parte la legislación europea aplicable a las concentraciones económicas se encuentra en la Regulación de Fusiones de la Comunidad Europea³⁵¹ (“ECMR”) por sus siglas en inglés. El artículo 7(1) de dicha regulación requiere la suspensión automática de la concentración antes de que se haya notificado y hasta que se haya declarado compatible con el mercado común europeo.³⁵² Las sanciones por la violación de esta provisión incluso son más estrictas que las sanciones por falta de notificación de una concentración. Sin embargo debemos tener en cuenta un importante factor con respecto a los procedimientos de la Comisión Europea, la entidad encargada del cumplimiento de las disposiciones del artículo 7(1) de la ECMR. En la práctica las investigaciones de curso no tardan más de un mes para ser autorizadas por la Comisión Europea,³⁵³ lo cual es un factor de peso cuando consideran la mayor discreción para las medidas preventivas con relación a las concentraciones económicas.

Comparando los dos tipos de procedimientos en la Unión Europea, el relativo a las conductas prohibidas contra el de las concentraciones económicas, con relación a las medidas preventivas, podemos observar que existe una similitud con lo establecido en la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. Sin embargo reitero que la diferencia entre dichos

³⁵⁰ Whish, *op. cit.*, 303.

³⁵¹ Regulación de la Comisión Europea no. 4064/89.

³⁵² Whish, *op. cit.*, 830.

³⁵³ *Id.* en la 831.

procedimientos descansa en gran parte sobre la confiabilidad de obtener resultados rápidos de las autoridades administrativas, como la Comisión Europea. En el caso de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia deberá tenerse gran cuidado para que dicha constante se mantenga, pues si los trámites, en especial los de la concentración económica, se volvieran extremadamente tardados, crearían graves dificultades para el curso de los negocios en el mercado.

e. Celebrar audiencias

La quinta facultad de la Comisión de acuerdo con el artículo 34 es:

“Celebrar audiencias con la participación de los presuntos responsables, testigos y peritos”

Las audiencias son un importante medio de prueba que se considera para utilizarse en el proceso de investigación de actividades monopolística. Las audiencias solamente se contemplan para los procesos relacionados con las prácticas prohibidas, posiblemente por motivo de considerarse que las concentraciones económicas pueden resolverse mediante documentación solamente.

En el proceso de sanción de prácticas prohibidas, las audiencias ocurren posteriores a la contestación del pliego de cargos formulado por la Comisión. Cuando una persona deniega los cargos que se le imputan, la Comisión permite a las partes del proceso desarrollar sus puntos de vista verbalmente. Igualmente la Comisión puede citar a personas que considere deban ser oídas para esclarecer el caso. Las audiencias siguen los pasos a continuación:

“La Comisión citará a las personas que deban ser oídas. La citación se hará al agente económico o a la asociación de los agentes económicos por medio de cédula que les será entregada en la sede principal que opere en el país. La cédula contendrá el motivo por el cual se hace la citación, el lugar, día y hora en que debe comparecer el citado y la base legal;

Las audiencias se efectuarán por el personal de la unidad administrativa de la Comisión designada por la misma para esos efectos;

Las personas naturales citadas comparecerán por sí mismas y las jurídicas por medio de sus representantes legales;

Las personas que sean citadas pueden hacerse acompañar de sus apoderados legales;

Las declaraciones de cada persona oída serán consignadas en un acta a la que esa persona dará su conformidad tras haberla leído”.³⁵⁴ [Numeración original omitida.]

Las audiencias son un innovador instrumento que puede ser aprovechado beneficiosamente por la Comisión. Sin embargo en la práctica local dichas audiencias son pobremente utilizadas, resultando ser nada más un trámite adicional. En muchos de los casos se permite que el personal autorizado para celebrar las audiencias no tenga ninguna vinculación con el caso, ni tenga ningún conocimiento del expediente. Celebrar una audiencia con una persona desinformada por completo pierde la utilidad y propósito de utilizar este medio, puesto que su fin es descubrir, ampliar, sintetizar o aclarar información que no haya sido propiamente analizada de los documentos. Por lo tanto es importante que cuando la Comisión designe personal de la unidad administrativa para celebrar dichas audiencias, éstos deberían ser parte del personal que califique o resuelva el asunto bajo investigación. De no ser posible lo anterior, como mínimo deberían ser personas que estén enterados del asunto y que puedan moderar dichas audiencias.

Debido a la poca importancia que se les ha dado a las audiencias verbales en nuestro sistema, es común que los imputados o sus representantes legales lleven sus declaraciones hechas, para ser transcritas en el acta. Dicha práctica convierte a la audiencia en una simple presentación de documentos, la cual es completamente innecesaria debido a que ya existen otros mecanismos en la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* para presentar documentación. Lo anterior no significa que deberán prohibir declaraciones formuladas para presentarse en una audiencia, pero sí que las audiencias deberán tener una porción llevada a cabo con espontaneidad.

El elemento de espontaneidad toma mayor importancia cuando tomamos en cuenta que no solo los imputados pueden ser parte de una audiencia, sino que también testigos y peritos. Consecuentemente la audiencia puede ser una valiosa oportunidad para que la Comisión pueda

³⁵⁴ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 50, numerales 4-8.

determinar la veracidad, coherencia y verosimilitud de las diferentes declaraciones a tomarse en cuenta en su resolución final. De esta manera la Comisión puede obtener otro elemento más que sopesar en sus decisiones. Finalmente las audiencias parecen tener importancia adicional por marcar el fin del procedimiento administrativo, después del cual debe resolver la Comisión.

Un tema adicional que debe discutirse es la publicidad de las audiencias. En varias otras jurisdicciones las audiencias del proceso ante la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia son abiertas. Tomamos por ejemplo la ley argentina que indica que “[e]l Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia decidirá la convocatoria a audiencia pública cuando lo considere oportuno para la marcha de las investigaciones.”³⁵⁵ Dicho enunciado en la ley argentina es reglamentado de la manera siguiente: “el único requisito exigible a quien desee participar en la audiencia pública prevista en el Artículo 38 de la dicha ley, será la previa inscripción en el Registro de Asistencia a Audiencias Públicas que a tal fin deberá llevar el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia”.³⁵⁶

La virtud de la audiencia pública es el alto grado de transparencia que resulta de dicho procedimiento. Celebrar audiencias públicamente no garantiza, pero asiste en que los procesos se libren de corrupción. Dado que la corrupción es uno de los temas que más importancia tienen para los gobiernos de la región y entre los cuales Honduras no es la excepción, cabría reglamentación de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* que permitiese celebrar audiencias públicas.

Por otra parte siempre tenemos que tener en mente que la celebración de audiencias es un arma de doble filo. Aunque existen grandes beneficios para la ciudadanía en términos de promover la transparencia en la administración pública, dicho proceso podría tener grandes costos para las empresas que se sometan a dicho procedimiento. Sabemos que un gran componente del aviamiento de las empresas es la confianza del público en el bien o servicio

³⁵⁵ *Defensa de la competencia* (Argentina), art. 38.

³⁵⁶ *Reglamentación a la ley 25156 (Defensa de competencia (Argentina))*, art. 39, Decreto 89/01, Boletín Oficial 30/01/2001.

que provee; e igualmente conocemos que el entablamiento de un proceso administrativo en contra de una empresa inmediatamente pone en duda su reputación ante el público consumidor. Por lo tanto el simple hecho de estar involucrado con un proceso de violación de esta ley puede tener consecuencias muy negativas para una empresa aunque posteriormente resulte absuelta. En consecuencia, de permitirse las audiencias públicas, sería necesario que éstas fuesen utilizadas con la mayor discreción, para prevenir causar más disrupciones a la economía de las que son absolutamente necesarias.

f. Dictar disposiciones y normas

Otra de las facultades de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia es:

“Dictar las disposiciones y normas que sean pertinentes para la aplicación de la presente ley”

Esta facultad está reiterada en el artículo 59 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. Dicho artículo dice que “[l]a Comisión podrá tomar todas las medidas que sean pertinentes para la aplicación de la presente ley”. Probablemente dicha repetición es una advertencia ya que las disposiciones y normas que la Comisión debe emitir son varias. Entendemos que la mayoría de las dudas sobre la ley deberán ser aclaradas en su propio reglamento interno. Sin embargo específico que las categorías de disposiciones que deben emitirse son varias.

En primer lugar podemos considerar las disposiciones acerca de la forma y tiempo en que se deben efectuar las diferentes actuaciones ante la Comisión, como lo son presentación de solicitudes, entrega de información y notificaciones, entre otras. Dichas disposiciones regularían el área procesal de las operaciones de la Comisión. Es importante resaltar que sobre algunos temas procesales, como en el caso de las citaciones, la ley en sí indica claramente cuáles son los pasos a seguirse; pero en los otros casos anteriormente referidos no lo hace. Por este motivo sería sensato que la Comisión definiera dichos procedimientos y los agrupara todos para evitar confusión.

En segundo lugar podemos identificar criterios sustantivos cuya definición la ley deja en manos de la Comisión. Bajo esta categoría podríamos agrupar los siguientes:

1. Los criterios para evaluar conductas restrictivas del mercado;³⁵⁷
2. La definición de participación notable en el mercado;³⁵⁸
3. Los lineamientos para estar obligado a notificar y/o verificar concentraciones de acuerdo con el monto de activos objeto de la transacción;³⁵⁹
4. Los criterios a ser utilizados para evaluar las concentraciones económicas;³⁶⁰ y
5. Los grados en que se aplicarán las penas.³⁶¹

Esta categoría constituye la parte normativa mediante la cual la Comisión evaluará las prácticas prohibidas y las concentraciones económicas.

Finalmente en tercer lugar quedarían las disposiciones de administración interna de la Comisión. Sin embargo dicha facultad es mencionada separadamente en el artículo 34 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, por lo que lo discutiré a continuación.

g. Divulgar la materia de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*

La séptima función de la Comisión es:

“Divulgar en el territorio nacional la materia de la presente ley, mediante campañas de información”

Esta facultad es bastante inventiva y demuestra una voluntad de perseguir fines más allá de simple regulación administrativa. La educación del público en materias económicas es de primordial importancia para el eficaz funcionamiento de esta ley, pues es parte íntegra del proceso de aplicación de la ley. Hemos discutido con anterioridad que el génesis mismo del derecho antimonopolístico se encuentra en el desarrollo de las ciencias económicas. También

³⁵⁷ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 7.

³⁵⁸ *Id.* en su art. 10.

³⁵⁹ *Id.* en su art. 13 ¶ 2°.

³⁶⁰ *Id.* en su art. 16.

³⁶¹ *Id.* en su arts. 36, 37 y 39.

he recalcado que las personas que aplican la ley deben ser idealmente personas con antecedentes en ciencias sociales, para al menos haber tenido alguna compenetración de principios económicos. La tercera parte de este triángulo es la ciudadanía, que igualmente debe estar apropiadamente educada para poder comprender los alcances, beneficios y peligros de la aplicación de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*. Sin que este apoyo ciudadano exista, es sumamente improbable que esta ley tenga algún éxito en su aplicación.

En virtud del o anterior la Comisión debe promover el estudio de la competencia y su aplicación al país, y no solamente la mera divulgación de la ley. Las campañas de información deberán incluir más detalle que el texto de la ley y sus interpretaciones, ya que el contenido de ésta es bastante complejo. No sugiero que se dé atención excesiva al componente científico económico o teórico en la ley, pero sí es importante ampliar sobre ciertos conceptos como la eficiencia económica, el bienestar al consumidor y las prácticas restrictivas al comercio.

Tomando un enfoque comparativo, podemos observar que en este respecto la *Ley de competencia*³⁶² de El Salvador parece contemplar una Comisión con atribuciones más amplias. En su artículo 13, la ley salvadoreña indica que el Superintendente de la Competencia deberá “llevar a cabo un programa de educación pública para promover la cultura de la competencia”. En otras palabras el sistema salvadoreño prevé un sistema más amplio de socialización del derecho de competencia en general.

Entiendo que existe un contrapunto a dichas actividades educativas, específicamente que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia podría extralimitar sus recursos o tiempo en dichas actividades. Debemos recordar que la Comisión es una agencia administrativa dedicada a la vigilancia y resolución en materias de competencia, por lo que su personal y presupuesto no estarían enfocados en estos temas. Sin embargo, a pesar de que la Comisión puede no ser el candidato más adecuado para dicha tarea, es improbable que otra dependencia del Estado pueda cubrir dichas deficiencias. Eso, sumado a la necesidad de la

³⁶² Decreto no. 528 del 26 de noviembre de 2004 (San Salvador, El Salvador).

educación en temas de competencia para la supervivencia de la ley, deja a la Comisión como la única alternativa viable para educar a la ciudadanía.

Otra herramienta contenida en el mismo artículo 13 de la *Ley de competencia* salvadoreña que parece indicar una dirección provechosa, es la obligación del Superintendente de publicar anualmente un informe sobre las gestiones de su presidencia. Pues sobre el tema de divulgación de información no solo es importante la educación ciudadana, sino también el acceso a documentos públicos. En Honduras dicha obligación existe según otro instrumento, la *Ley de transparencia y acceso a los documentos públicos*³⁶³ que fue aprobada el 27 de noviembre de 2006. Como parte de las obligaciones que establece la esta ley, la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia eventualmente tendrá que publicar:

“Su estructura orgánica, sus funciones, las atribuciones por unidad administrativa, los servicios que presta, las tasas y derechos y los procedimientos, requisitos y formatos para acceder a los mismos;
 Las leyes, reglamentos, circulares y demás disposiciones de observancia general que rigen su funcionamiento;
 Las políticas generales, los planes, programas y proyectos, informes, actividades, los estados financieros y las liquidaciones presupuestarias trimestrales por programas;
 Toda la información catastral que posean y su vinculación con el Registro de la Propiedad Inmueble;
 Los registros públicos de cualquier naturaleza;
 [...]
 La remuneración mensual de los servidores públicos por puesto, incluyendo otros pagos asociados al desempeño del puesto;
 Los presupuestos, un informe trimestral y otro anual de la ejecución presupuestaria, que incluya el detalle de las transferencias, los gastos, la inversión física y financiera, la deuda y morosidad;
 Las contrataciones, concesiones, ventas, subastas de obras convocatorias a concurso, licitación de obras públicas y suministros, los contratos de consultoría, las actas de apertura de ofertas y adjudicación, ampliaciones, prórrogas y declaratorias de compras directas, así como sus resultados;
 Los mecanismos que permitan la participación ciudadana en la toma de decisiones;
 El nombre de los servidores públicos encargados de gestionar y resolver las solicitudes de información pública, la dirección, teléfono y dirección electrónica de su centro de trabajo;
 El nombre de los servidores públicos encargados de gestionar y resolver las solicitudes de información pública, la dirección, teléfono y dirección electrónica de su centro de trabajo;
 Los Decretos Ejecutivos, Acuerdos y Resoluciones firmes que emita el Poder Ejecutivo, incluyendo las instituciones descentralizadas;
 [...]
 Las estadísticas y la información relativa al comportamiento macroeconómico y financiero del Estado que generen o manejen”.³⁶⁴ [numeración original omitida]

No obstante dicha información no comenzará a estar disponible hasta que comience a operar el Sistema Nacional de Información Pública que será formado por el Instituto de Acceso a la Información Pública junto con el Tribunal Superior de Cuentas. La *Ley de transparencia y*

³⁶³ Decreto 170-2006, La Gaceta no. 31,193, 30 de diciembre de 2007.

³⁶⁴ *Id.* en su art. 13.

acceso a la información pública da un plazo de veinte días a su entrada en vigencia después de su publicación, lo que supuestamente significaría que comenzó a estar en vigor el 19 de enero de 2007. Aunque los pasos iniciales han comenzado a tomarse en la implementación de esta ley, habrá que esperar algún tiempo hasta que los mecanismos contemplados estén funcionando adecuadamente.

h. Realizar estudios sobre el mercado

La siguiente función de la Comisión es:

“Realizar estudios relativos a la estructura y el comportamiento del mercado”.

La presente función está íntimamente relacionada con la anterior, en el siguiente sentido. La Comisión necesariamente deberá investigar la estructura y el comportamiento del mercado de forma permanente para poder cumplir con sus objetivos según la ley. Debido a que la ley crea la Comisión para sancionar las actividades prohibidas al igual que vigilar las concentraciones económicas, es sobreentendido que la Comisión deberá monitorear detallada y constantemente los mercados y agentes económicos.

Dicha función podría ser una de las más beneficiosas contempladas en la ley, ya que la información sobre la organización industrial en el mercado es completamente desconocida. Por ser información costosa de generar, ya que requiere personal de conocimientos bastante avanzados en economía y su desarrollo necesita invertir mucho tiempo en investigaciones de mercado, ningún organismo estatal ni privado dedica tiempo a ella. Por lo tanto uno de las metas más difíciles a cumplirse bajo la presente ley es establecer el mecanismo objetivo, científico, bajo el cual se monitoreará el mercado para vigilar su competitividad.

Es importante recordar que muchas de las definiciones y conceptos contenidos en la ley requieren prueba objetiva y análisis económico. El derecho de competencia a nivel internacional ha producido vasta cantidad de debate académico y jurisprudencia sobre asuntos

tan complejo como la definición del mercado relevante. Si consideramos momentáneamente dicho punto únicamente, podemos prever que los temas que pueden surgir sobre éste en un caso podrían necesitar que se presente evidencia sobre la sustitutibilidad de productos, elasticidades de precios, la curva de demanda de productos, estudios de mercadeo, encuestas de consumidores, barreras a la entrada al mercado, discriminación de precios y categorización de consumidores.³⁶⁵ En muchos de los casos será la Comisión que deberá generar dichos datos para así poder vigilar el cumplimiento de la ley y, en otros casos, deberá contar con personal capacitado para poder corroborar o corregir los datos presentados por los imputados.

En otras jurisdicciones como la Unión Europea, los organismos de protección a la competencia, como lo es la Dirección General de Competencia (DG-COMP) de la Comisión Europea, son oficinas de muy alto renombre y prestigio en cuanto a la investigación económica y en el campo de la competencia. Entre su personal, y como oficial más alto bajo los Directores cuentan con un Economista en Jefe, lo cual refleja el nivel de importancia que se le da a la investigación científica. Adicionalmente la DG-COMP publica boletines semanales, estudios, reportes anuales y compilaciones de leyes.³⁶⁶

Otra agencia notable en la red de agencias de competencia es la Oficina de Justa Competencia (“*Office of Fair Trade*” u “OFT”) del Reino Unido. La OFT ha publicado varias investigaciones en asuntos importantes de la competencia, como en la definición del mercado aplicable, las barreras de entrada y salida en el mercado, comportamiento predatorio; igualmente publica una serie de monografías de análisis económico, los cuales están disponibles en su sitio red.³⁶⁷ La OFT también cuenta con un Economista en Jefe al mando de más de setenta economistas en plantel que continuamente producen estudios de mercado y de sector de la economía del Reino Unido.³⁶⁸

³⁶⁵ Vid. Whish, 34.

³⁶⁶ Vid. http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/list_publications.pdf (visitada por última vez el 7 de marzo de 2007).

³⁶⁷ Vid. <http://www.of.gov.uk> (visitada por última vez el 7 de marzo de 2007).

³⁶⁸ Vid. http://www.of.gov.uk/advice_and_resources/resource_base/economic-research/ (visitada por última vez el 7 de marzo de 2007).

i. Emitir dictámenes a petición de las autoridades

Otra de las facultades de la Comisión según el artículo 35 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* es:

“Emitir dictamen sobre los asuntos de su competencia, cuando así lo requieran las autoridades judiciales y administrativas”

Dicha atribución está implicada en algunas otras de las facultades de la Comisión mencionadas anteriormente, particularmente sobre su capacidad de emitir opiniones o recomendaciones que se le soliciten. A diferencia de otros artículos que presuponen la existencia de estas facultades, el presente artículo no parece dirigirse a la creación de lineamientos abstractos, sino de opiniones concretas sobre casos particulares. Igualmente el presente inciso únicamente permite que dichos dictámenes sean solicitados por las autoridades judiciales y administrativas.

Debido a lo anterior es de suponerse que el presente artículo está diseñado para permitir a los juzgados y otras agencias administrativas, solicitar la opinión experta de la Comisión para resolver casos particulares. Hay varios motivos para explicar la estrecha relación que deberán tener las diferentes dependencias del Estado. Como hemos visto anteriormente existen una multiplicidad de instrumentos legales que tienen incidencia sobre la competencia en el mercado e igualmente existe cierto traslape en el derecho entre la penalización de la competencia desleal, la protección al consumidor y la defensa de la competencia, especialmente en lo que respecta al abuso del poder monopolístico en el mercado. La existencia de estas variadas disposiciones legales igualmente ha creado responsabilidad de su vigilancia a varios entes del Estado, como el Poder Judicial, el Ministerio Público, la Policía Nacional y la Secretaría de Estado en el Despacho de Industria y Comercio. En virtud de lo anterior es lógico que las diferentes autoridades encargadas de defender las leyes en Honduras tengan que cooperar para perseguir los incumplimientos de las leyes.

El artículo 35 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* reitera esta interdependencia entre los diferentes órganos estatales. Dicho artículo es el complemento del inciso mencionado previamente, ya que, al igual que la ley solicita a la Comisión cooperación con las demás dependencias del Estado, ésta pide que se le ofrezca la misma asistencia a la Comisión de parte de las demás instituciones públicas y de derecho privado. Incluso la ley es un poco más firme en este último respecto, ya que advierte que quien rehúse auxiliar a la Comisión para el desempeño de sus funciones incurrirá en la responsabilidad de corresponda de acuerdo a derecho.³⁶⁹

En otros países dicha cooperación se extiende más allá de lo contemplado en la ley hondureña. Una experiencia interesante en este respecto es la de la República de Perú. En Perú el ente estatal encargado de los asuntos de competencia económica es la Comisión Multisectorial de la Libre Competencia. La Comisión Multisectorial está compuesta por seis miembros nombrados mediante Resolución Suprema: dos del Ministerio de Industria, Comercio Interior, Turismo e Integración, uno de los cuales la preside; dos del Ministerio de Economía y Finanzas y; dos de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP).³⁷⁰ Aunque la Comisión Multisectorial tiene autonomía técnica y administrativa, por lo que constituye un órgano independiente ubicado dentro del Ministerio de Industria, Comercio Interior, Turismo e Integración, su composición por funcionarios de otros organismos públicos y privados lo convierte en un nexo interinstitucional que pareciera promover la cooperación entre estos diferentes sectores.

Otra estrategia de más fácil aplicación para fomentar la cooperación interinstitucional en Honduras sería la integración de un Comité Interinstitucional de Competencia, en el que deberían participar diputados del Congreso Nacional, funcionarios de la Fiscalía del Consumidor, la Secretaría de Estado en el Despacho de Industria y Comercio, la Policía Nacional, la Asociación de Municipalidades de Honduras (AMHON), la Secretaría de Gobernación y Justicia, la Corte Suprema de Justicia y la Comisión para la Defensa y

³⁶⁹ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 35.

³⁷⁰ *Decreto legislativo contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia* (Perú), Decreto Legislativo no. 701, reformado por el Decreto Ley no. 25629 del 22 de julio de 1992, art. 9.

Promoción de la Competencia.³⁷¹ Dicho Comité Interinstitucional podría fijar la estrategia nacional y a largo plazo con respecto a la promoción de un mercado nacional competitivo. Igualmente funcionaría como un foro en el que todos los miembros podrían coordinar esfuerzos entre los diferentes sectores públicos. De esta manera también todos los miembros podrían reportar a sus representadas sobre las actividades en materia de competencia, y mantenerse informados sobre las actividades particulares de cada organismo en este ámbito.

He discutido sobre la cooperación interna dentro del país, pero es de igual importancia considerar la cooperación con agencias externas en el extranjero. Tomando en cuenta las características de los mercados actuales, debemos entender que la regulación de los monopolios es una actividad que tiene dimensiones supranacionales, debido a la globalización de los mercados, al menos en cuenta a la participación de empresas extranjeras dentro de nuestro país. A tal efecto existen varias redes compuestas de agencias nacionales encargadas de la competencia dentro de su respectivo país. Entre ellas podemos contar la Red de Competencia Europea³⁷² y la Red Internacional de Competencia.³⁷³

La Red de Competencia Europea está conformada por la Dirección General de Competencia de la Unión Europea (DG-COMP) y por cada una de las autoridades de competencia nacionales de todos los países miembros de la Unión Europea. La misión de la Red Europea de Competencia es doble. En primer lugar es un apoyo mutuo para vigilar la actividad monopolística de carácter multinacional. De esta manera sirve como un grupo regional de

³⁷¹ Excluyo a propósito miembros de la sociedad civil puesto que la intención es que dicho Comité Interinstitucional pueda fijar política nacional en materias de competencia, lo que es una atribución de los funcionarios de Estado. Sin embargo lo anterior no significa que puedan invitarse a organizaciones como el Colegio de Economistas, el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) y otras organizaciones que puedan contribuir a los esfuerzos del Comité Interinstitucional.

³⁷² Las autoridades nacionales miembros de la Red de Competencia Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, República Checa, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Latvia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania y Suecia. *Vid.* http://ec.europa.eu/comm/competition/ecr/competition_authorities.html (visitado por última vez el 12 de marzo de 2007).

³⁷³ Los miembros de la Red Internacional de Competencia son: Albania, Alemania, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Azerbaiyán, Barbados, Bélgica, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Bulgaria, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Croacia, China, Chipre, República Checa, Dinamarca, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Federación Rusa, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, isla de Jersey, Jordania, Kazajstán, Kenia, República Kirguiz, Latvia, Lituania, Luxemburgo, Malta, México, México Distrito Federal, Mongolia, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, Senegal, Serbia y Montenegro, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Tanzania, Tayikistán, Túnez, Turquía, Ucrania, Uzbekistán, Venezuela, Yemen y Zambia. *Vid.* <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/members> (visitada por última vez el 12 de marzo de 2007).

defensa de la competencia. La segunda tarea de la Red Europea de Competencia es la aplicación consistente en cada país del *Tratado de Roma* y los demás instrumentos legales europeos relacionados con la competencia. Debido a que, en materia de competencia, los países miembros de la Unión Europea están obligados a aplicar con preeminencia las leyes europeas, es importante la labor de la Red de Competencia Europea para que no exista disparidad en la aplicación de las leyes de competencia de país a país. Por otra parte, a través de la Red Europea de Competencia ayuda a mantener informadas a todas las directivas de las diferentes autoridades locales de competencia sobre las decisiones y esfuerzos que se manejan localmente. Esto permite compartir sus experiencias e identificar las mejores prácticas.³⁷⁴

Similar a la práctica europea, en Latinoamérica existe un organismo supranacional de supervisión de la libre competencia, en el Mercado Común Suramericano (MERCOSUR). Las naciones partes de MERCOSUR aprobaron un *Protocolo de defensa de la competencia*.³⁷⁵ Como parte de este *Protocolo* se creó un Comité de Defensa de la Competencia. Este Comité está integrado por los órganos nacionales de aplicación de este protocolo en cada Estado parte. Dicho Comité tiene facultades para iniciar investigaciones, aplicar medidas preventivas, homologar un compromiso de cese y determinar el cese de una práctica infractora.³⁷⁶ Las decisiones son tomadas por una Directiva de la Comisión de Comercio de MERCOSUR, teniendo en consideración un dictamen del Comité de Defensa de la Competencia. En caso de no haber consenso, el asunto se eleva al Grupo Mercado Común, quien deberá pronunciarse con resolución.³⁷⁷ En caso de persistir la falta de consenso se sigue el procedimiento de solución de controversias de MERCOSUR. Sin embargo, a la fecha, dicho organismo no ha entrado a una etapa operativa.³⁷⁸

La Red Internacional de Competencia, por su parte, surgió de las recomendaciones del Comité Internacional de Apoyo a la Política de Competencia (por sus siglas en inglés “ICPAC”), un grupo formado en 1997 por la entonces Fiscal General de los Estados Unidos de América,

³⁷⁴ Vid. http://ec.europa.eu/comm/competition/ecn/index_en.html (visitada por última vez el 12 de marzo de 2007).

³⁷⁵ Decisión no. 18/96.

³⁷⁶ Dromi, *op. cit.*, 170-171.

³⁷⁷ *Id.* en la 171.

³⁷⁸ *Id.*

Janet Reno y su Fiscal Adjunto para Materias Antimonopolísticas, Joel Klein.³⁷⁹ En su reporte final de febrero de 2000, el ICPAC sugirió la creación de un foro multinacional, una “Iniciativa Global de Competencia” donde también podrían aportar organizaciones privadas y organizaciones no gubernamentales.³⁸⁰

En una conferencia conmemorativa del décimo aniversario de la Regulación de la Comunidad Europea sobre Fusiones llevada a cabo en Bruselas en septiembre de 2000, Joel Klein y Mario Monti, el Comisionado Europeo para la Competencia, expresaron su apoyo a dicha Iniciativa Global de Competencia. El Colegio Internacional de Abogados (“*International Bar Association*” o “IBA”)³⁸¹ tomó la dicha iniciativa y reunió a expertos y altos funcionarios relacionados con la materia para discutir la factibilidad de una red global dedicada a materias de competencia. En octubre de 2001 altos funcionarios de catorce jurisdicciones, Alemania, Australia, Canadá, Corea, los Estados Unidos de América, Francia, Israel, Italia, Japón, México, Reino Unido, Sudáfrica, la Unión Europea y Zambia lanzaron la Red Internacional de Competencia.³⁸²

Hoy en día la Red Internacional de Competencia es la única organización global dedicada enteramente a materias de competencia. Es un foro informal dedicado principalmente a la discusión de temas de competencia, con grupos de trabajo dedicados a los diferentes aspectos de la materia.

Las organizaciones como la Red Internacional de Competencia y la Red Europea de Competencia demuestran que la cooperación entre las autoridades nacionales de competencia es de suma importancia y de gran provecho. Para la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia de nuestro país no solo es importante empezar los esfuerzos de cooperación regional a nivel centroamericano y regional, a la par de las iniciativas de mercados comunes;

³⁷⁹ Vid. <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/about-icn/history> (visitada por última vez el 12 de marzo de 2007).

³⁸⁰ *Id.*

³⁸¹ El IBA mantiene su propia página red dedicada a brindar recursos para la investigación y estudio del derecho de competencia. Vid. <http://www.globalcompetitionforum.org/> (visitada por última vez el 12 de marzo de 2007).

³⁸² Vid. <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/about-icn/history> (visitada por última vez el 12 de marzo de 2007).

pero también, como mínimo, con nuestros principales socios comerciales, como los Estados Unidos de América.

j. Definir su funcionamiento interno

La décima y penúltima facultad que la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* le confiere a la Comisión es:

“Definir los mecanismos de organización interna para el funcionamiento de la Comisión”

He mencionado con anterioridad la necesidad del reglamento interno de la Comisión. La ley es bastante amplia en sus términos y lineamientos, por lo que la elaboración de un reglamento interno claro y específico es una necesidad imperante para la correcta aplicación de la ley y el eficiente funcionamiento de la Comisión.

El artículo 20 de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, en donde se crea la Comisión, establece que ésta tiene “independencia funcional, administrativa, técnica y financiera en su régimen interno e independencia en el ejercicio de sus funciones”. La ley igualmente permite a la Comisión crear todas las unidades administrativas y técnicas que requiera para el ejercicio de sus funciones.³⁸³ Sobre dicha organización interna la ley no habla mucho, únicamente mencionando que la Comisión será dirigida por una Dirección Superior compuesta de tres Comisionados, la cual será representada por un Presidente. De hecho el único otro oficial específicamente requerido por ley es el Secretario,³⁸⁴ pero no se menciona qué significa este puesto ni cuáles serían sus responsabilidades dentro de la Comisión.³⁸⁵

Puede debatirse si es mejor darle la flexibilidad a la Comisión para que se adapte a las necesidades de la práctica, o si hubiera sido mejor darle más claridad a la ley en cuanto a los aspectos administrativos internos. En el caso de la *Ley para la defensa y promoción de la*

³⁸³ *Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 33.

³⁸⁴ *Id.*

³⁸⁵ La única atribución específica es la de responder a las solicitudes de opiniones. *Reglamento de la Ley para la defensa y promoción de la competencia*, art. 80. *Vid.* discusión de este tema *supra*.

competencia dichas responsabilidades son casi totalmente dejadas a la discreción de la Dirección Superior. Podemos comparar esta ley con otra que es virtualmente lo opuesto en este sentido, para analizarlas comparativamente. En este respecto la ley de competencia de la República de Chile³⁸⁶ es una importante referencia para una estrategia bastante distinta a la de la ley hondureña. En la ley chilena, por ejemplo, podemos encontrar la siguiente tabla:

“Artículo 13°.- La Planta del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia será la siguiente:

Cargos	Grados	Números
Secretario Abogado	4°	1
Relator Abogado	5°	1
Relator Abogado	6°	1
Profesional Universitario del ámbito económico	5°	1
Profesional Universitario del ámbito económico	6°	1
Jefe Oficina de Presupuesto	14°	1
Oficial Primero	16°	1
Oficial de Sala	17°	1
Auxiliar	20°	1
Total planta		9”

Podemos ver según esta tabla que esta ley es bastante clara y explícita en términos de la estructura, jerarquía y tamaño del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. Está claro que dicha especificidad es una opción que merece seria consideración, y de la cual podría ser posible utilizar en nuestro país. Como mínimo, la utilización de definiciones restrictivas dentro de la ley atacaría uno de los problemas citados por las agencias gubernamentales hondureñas es la mala utilización de los fondos, generado en muchos casos por el exceso de personal.

Siguiendo esta misma línea de pensamiento, la ley chilena fija otros asuntos internos del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia como la remuneración mensual máxima de los Ministros miembros,³⁸⁷ quienes tendrán la firma en la cuenta bancaria del Tribunal³⁸⁸ y las medidas disciplinarias que el Tribunal puede ejercer en contra de sus funcionarios.³⁸⁹ De esta manera se reduce el margen de discreción que tiene el Tribunal sobre su organización interna y, por lo tanto, parecería minimizar el abuso de los fondos del Estado.

³⁸⁶ Ley no. 211 de 1973, *texto refundido* en D.F.L. no. 1 (Santiago, Chile) el 18 de octubre de 2004.

³⁸⁷ Ley no. 211, (Chile), art. 10.

³⁸⁸ *Id.* en su art. 17, ¶ 2°.

³⁸⁹ *Id.* en su art. 15.

Debemos considerar que lo anterior es una propuesta interesante para implementar. Sin embargo existen algunos puntos negativos que deben mencionarse. En primer lugar resta autonomía al Tribunal, ya que no tiene poder para ampliar o modificar su plantel, ni siquiera cuando las exigencias de sus funciones lo demanden. Debemos recordar que los legisladores toman sus determinaciones basados en hipótesis, por lo que la experiencia del Tribunal en operación podría ser otra. Sin embargo debemos recordar también que el presupuesto es revisado anualmente³⁹⁰ y que es en ese momento en que cualquier ajuste podría ser realizado.

En nuestro país, sin embargo, la perspectiva bajo la cual se desarrollo la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* parecen estar opuestas a dicho tipo de exigencia y control. Existen varias cláusulas en la ley que, en vez de limitar la discreción de la Comisión, amplían sus atribuciones. En particular me quisiera referir al artículo 59, el cual es un excelente ejemplo de lo anterior, puesto que estipula que “[l]a Comisión podrá adoptar todas las medidas que sean pertinentes para la aplicación de la presente ley”. Si tomamos en cuenta que “pertinente” no es algo “necesario” ni “derivado” de la ley, podemos comprobar que dicha estipulación permite a la Comisión determinar en gran parte sus propias facultades.

A la fecha la Comisión todavía está en proceso de instalación. A pesar de que la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* se publicó el 4 de febrero de 2006, la Comisión oficialmente inició operaciones hasta el 6 de diciembre del 2006.³⁹¹ Por los momentos cuentan con doce empleados, incluyendo los Comisionados. A la fecha del presente trabajo la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia está integrada por tres Comisionados, los cuales son Óscar Lanza Rosales, Marlon Pascua Cerrato y Rubín J. Ayes Paz; fungiendo el primero el Presidente. Estos Comisionados fueron nombrados y juramentados por el Congreso Nacional de la República el 8 de Agosto del 2006. Por otra

³⁹⁰ *Id.* en su art. 17.

³⁹¹ A la fecha las oficinas de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia están ubicados en la colonia San Carlos, calle Dr. Ramón Ernesto Cruz, contiguo a Clínicas Medicas en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras.

parte el Secretario de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia es actualmente Juan Ángel Díaz López.

La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia tiene asignado un presupuesto operativo anual de quince millones de Lempiras (L. 15,000,000.00) para el presente año.

k. Otras atribuciones señaladas por la *Ley para la defensa y promoción de la competencia*

El último inciso del artículo 34, contentivo de las funciones de la Comisión, simplemente reitera que la Comisión tendrá:

“Todas las otras atribuciones que le señale esta ley”

En otras palabras este inciso simplemente reitera que las facultades anteriormente enunciadas no limitan las facultades que están otorgadas por otros artículos bajo la ley.

IV. Conclusiones

A. Sobre la historia económica y legal hondureña

La economía hondureña, desde que tomó forma durante la época de la colonia, ha sido bastante pequeña y marginal, incluso tomando como referencia el mercado Centroamericano. Además de su colonización, las guerras intestinas e inestabilidad política, han permitido únicamente pocos años de estabilidad para que se desarrolle la economía. Por lo tanto la economía nacional ha tenido períodos reales de crecimiento muy breves, lo que ha causado que sus mercados internos se hayan desarrollado con altos niveles de concentración, puesto que no existen muchos competidores o consumidores disponibles.

Los altos índices de disparidad económica añaden a los problemas de alta concentración económica en el mercado, porque los bajos niveles de ingresos de la mayoría de la población no atraen más que pocos productores. Es muy poca la reinversión de los fondos obtenidos de la industria en Honduras de vuelta en el país, en especial con las empresas que mayor rentabilidad han tenido. En virtud de lo anterior no se han podido aprovechar las ganancias de la empresa privada para crear más empleos, mejores salarios y mayor crecimiento económico.

A falta de capital local para generar incrementos de inversión productiva, mucha de la política estatal se ha enfocado en atraer capital extranjero mediante sistemas reguladores que han creado barreras muy altas a la entrada en el mercado. Dicha estrategia ha causado muchas distorsiones en el mercado y contribuido a su concentración.

En general todos los sectores económicos han experimentado el de abuso de una posición de poder de mercado por una o varias empresas. Incluso han existido casos extremos en que el abuso del poder ha causado graves daños a la economía y gobierno del país. Sin embargo no ha habido una respuesta del Estado para controlar o mitigar dichos daños.

No ha existido una política integral de competencia, por lo que no se han tomado iniciativas específicas para mejorar o incentivar la eficiencia y competitividad de la economía nacional. Por lo tanto existen grandes pérdidas en eficiencia para la economía y en bienestar del consumidor.

Debido a que las prácticas de competencia desleal y de restricción a la competencia en el mercado han sido tan prevalentes en la economía nacional, existe una cultura entre consumidores y productores de aceptación a dichas prácticas. Por este motivo los usos y costumbres mercantiles hondureño han adoptado como lícitas muchas instancias de prácticas en detrimento de la competencia y eficiencia económica, las cuales son completamente prohibidas en otros países.

La apertura comercial de Honduras ha sido, en general, positiva para el crecimiento económico y desarrollo de industria local. Sin embargo dicha apertura puede también acarrear graves problemas cuando las relaciones son demasiado asimétricas y resultan en un abuso del poder de ciertas empresas en el mercado. El problema del comercio internacional hondureño no ha sido uno de apertura, sino de control interno. Los efectos negativos de la apertura comercial parecen magnificarse porque la regulación del comercio exterior ha resultado en barreras de entrada al mercado altas, incrementando más la concentración en los mercados.

Las relaciones internacionales incrementarán la prominencia del derecho de competencia. Nuestros socios comerciales extranjeros utilizan bastante la regulación de la competencia, la cual usualmente es un requisito previo para la suscripción de tratados de libre comercio. Igual habrá un énfasis en la protección de empresas nuevas extranjeras, cuando éstas ingresen en el mercado.

Una de las evidencias más obvias de la falta de preocupación a todos niveles y en todos los sectores con relación a la competencia tiene que ver con la falta de información microeconómica. Ninguna agencia del Estado ni organización privada tiene datos confiables sobre la organización industrial en Honduras. Por este motivo es casi imposible calcular con

veracidad la concentración de mercados, verificar la diferenciación de precios y otros análisis necesarios para determinar los efectos de las prácticas de una empresa sobre el mercado. Sin dicha información no es posible tener un derecho de competencia objetivo y científico.

B. Sobre el marco jurídico actual

El marco de derecho positivo sobre el tema de la competencia es bastante completo, puesto que están vigentes las leyes de protección al consumidor y de defensa de la competencia; las cuales cubren virtualmente todas las actividades restrictivas del mercado. No obstante este marco jurídico no es aplicado todavía, por lo que su efectividad es virtualmente nula.

La *Ley para la defensa y promoción de la competencia* es bastante estricta en su regulación de la competencia. Sin embargo dicha ley no corresponde al contorno económico y político del país. En muchos aspectos en los cuales la ley podría funcionar excelentemente para un país con una economía de mercado bastante desarrollada, parece completamente inaplicable dentro de Honduras. En particular podemos ver el ejemplo de su ámbito de aplicación, que podría abrir la puerta a sanciones colegios profesionales, organizaciones empresariales y sindicatos de trabajadores.

La regulación de la competencia está incrementando, tanto a nivel local como regional. Muchos de los países socios, como los Estados Unidos de América, han establecido tratados comerciales para proteger a sus ciudadanos inversionistas de los efectos de los monopolios. A nivel centroamericano, el Tratado de Libre Comercio exige la creación de una entidad supranacional de regulación de competencia. Esto indica que cobrará mayor importancia esta rama del derecho en el futuro.

Para la aplicación de las normas de defensa de competencia es necesario que otras instituciones también se desarrollen, ya que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia no podría aplicar sola la ley. La defensa de la competencia contemplada en la ley

es una integral e interinstitucional, la cual requiere el involucramiento de la Fiscalía del Consumidor y la Policía Nacional, entre otras. No se debe olvidar, igualmente, que existen otras leyes complementarias que constituyen un cuerpo de legislación en contra de los delitos económicos. Entre estas leyes podemos encontrar las disposiciones en el *Código Penal*, la *Ley del delito de lavado de activos* y la *Ley de protección al consumidor*.

UDI-DEGT-UNAH

V. Recomendaciones

Es importante que el gobierno examine las políticas reguladoras económicas, con el fin de evitar crear distorsiones injustificadas en el mercado. En particular deberían revisarse cuidadosamente aquellas políticas que resultan en barreras altas a la entrada al mercado, por ser éstas las que más tienden a crear concentración en el mercado.

Las disposiciones de la *Ley para la defensa y promoción de la competencia* no deberían ser implementadas de una sola vez. Debemos tomar en cuenta que los más afectados por las disposiciones de la ley son el gobierno y las grandes empresas, ya que son los que exhiben mayores comportamientos anticompetitivos, al igual que los mayores agentes económicos en el mercado hondureño. Debido a lo anterior la implementación de esta ley es sumamente delicada, y tomará algún tiempo en entenderse. De seguirse una aplicación inmediata de la ley, ésta causaría un cambio demasiado drástico en la economía, lo que podría tener efectos sumamente adversos sobre su estabilidad. Es preferible implementar gradualmente la ley, informando al público (a las empresas igual que a la ciudadanía) acerca de cuáles serán los pasos a tomar y las conductas que eventualmente se considerarán ilícitas. De esta manera se puede ir educando a los diversos actores afectados por la ley sobre su alcance.

Uno de las mejores inversiones que podría hacer la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia en su propia continuidad y eficacia, es capacitar a candidatos a futuro empleo dentro de dicha organización. La naturaleza altamente técnica del derecho de competencia y su aplicación requieren un grado elevado de educación, en particular en materias económicas. Por lo tanto es necesario que desde el inicio se prepare el personal que formará parte de la Comisión.

La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia debería integrarse a las diversas redes de autoridades de defensa de competencia en el mundo. A nivel regional, el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, los Estados Unidos de América y República Dominicana requiere que se integre un Comité de Competencia. Sin embargo la Comisión podría sacar

provecho del apoyo técnico y experiencias compartidas que podría obtener a través de su membresía en una de las redes multinacionales de autoridades reguladoras de competencia. Igualmente, tomando en cuenta la proliferación de las operaciones mercantiles multinacionales, será necesario contar con el respaldo y cooperación de otras autoridades de competencia para combatir dichos ilícitos.

La Comisión deberá ampliar su reglamento interno. Entre las necesidades más imperantes de definir en dicho reglamento son la definición de los procedimientos administrativos internos, como lo sería las facultades del presidente *vis á vis* el pleno de la Comisión. También existen bastantes criterios que deberán ser reglamentados por la Comisión, los cuales definen la normativa de aplicación de las leyes, como la definición de participación notable en el mercado; los lineamientos para estar obligado a notificar y/o verificar concentraciones de acuerdo con el monto de activos objeto de la transacción y los grados en que se aplicarán las penas

Es necesario generar información microeconómica confiable en el país, sea por incentiva a las fundaciones empresariales privadas o por parte de los entes estadísticos del Estado.

Es fundamental para el mejoramiento del mercado hondureño que las demás instituciones de apoyo a la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, como la Fiscalía del Consumidor y la Policía Nacional, desarrollen una política integrar para combatir los crímenes económicos. Debemos recordar que los delitos en contra de la competencia están complementados por los delitos de competencia desleal y de defensa al consumidor, en particular aquéllos contenidos en la *Ley de protección al consumidor*. Existirán muchos casos en que una empresa se encuentre bajo sospecha de violaciones a más de una ley, es importante que los diferentes entes estatales tengan el sentido de cooperación para evitar procesos duplicativos, conflictos de competencia u otros que podrían impedir la correcta aplicación de la ley y la prevención de delitos de esta naturaleza.

VI. BIBLIOGRAFÍA

A. Obras citadas

ACUÑA ORTEGA, Víctor Hugo, ed., *Las Repúblicas Agroexportadoras, Historia General de Centroamérica* tomo IV, 2ª ed., (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, San José, Costa Rica, 1994).

ARGUETA, Mario y QUIÑÓNEZ, Edgardo, *Historia de Honduras*, 1ª ed., (Editorial de la Escuela Superior del Profesorado “Francisco Morazán”, Tegucigalpa, Honduras, 1978), 56.

BARAHONA, Marvin, *La hegemonía de los Estados Unidos en Honduras (1907-1932)*, (Centro de Documentación de Honduras, Tegucigalpa, 1989).

BECERRA, Longino, *Evolución histórica de Honduras*, 6ª ed., (Editorial Baktún, Tegucigalpa, Honduras, 1989).

BERCOVITZ, Alberto, *La competencia desleal*, en *Propiedad intelectual: Temas relevantes en el escenario internacional*, eds. Marco Antonio Palacios López y Ricardo Alberto Antequera Hernández, (Secretaría de Integración Económica Centroamericana, Ciudad Guatemala, Guatemala, 2000), 113-152.

BOGO, Jorge, et al., *Derecho de la competencia*, Temas de derecho industrial y de la competencia, vol. IV, Julio – Diciembre 1999, (Ciudad Argentina, Buenos Aires, Argentina, 2000).

CABANELLAS DE LAS CUEVAS, Guillermo, *Derecho antimonopólico y de defensa de la competencia* (Ed. Heliasta, Buenos Aires, Argentina, 1983).

CARBAJALES, Mariano O. y MARCHESINI, Dardo, *Teoría y práctica de la defensa de la competencia*, (Ad-Hoc, Buenos Aires, Argentina, 2002).

COLOMA, Germán, *Defensa de la competencia: Análisis económico comparado*, (Ciudad Argentina, Buenos Aires, Argentina, 2003).

D'ANS, André-Marcel, *Honduras: Difícil emergencia de una nación, de un Estado*, 3ra ed., trad. Albert Depienne, (Renal Video Producción, Tegucigalpa, Honduras, 2005).

DROMI, Roberto, *Competencia y monopolio: Argentina, Mercosur y OMC*, (Ciudad Argentina, Buenos Aires, Argentina, 1999).

Enciclopedia Universal, (Grupo Océano Editorial, Barcelona, España, 1999).

ESCRICHE, Joaquín, *Diccionario razonado de legislación y jurisprudencia*, 2da ed., tomo II, (Cárdenas Editor y Distribuidor, Madrid, España, 1991).

EURAQUE, Darío, *El capitalismo de San Pedro Sula y la historia política hondureña (1870-1972)*, 2ª ed., (Ed. Guaymuras, Tegucigalpa, Honduras, 2001), traducción de Marcela Carías, originalmente titulado *Reinterpreting the Banana Republic: Region and State in Honduras 1870-1972*, (University of North Carolina Press, Chapel Hill, E.E.U.U., 1996).

FUNES CRUZ, Miguel Ángel y ZELAYA LOZANO, Cecilio, *Modelos económicos de Honduras: Medio siglo de experiencia*, (Ed. Universitaria, Tegucigalpa, Honduras, 1998).

GARCÍA MENÉNDEZ, Sebastián Alfredo, *Competencia Desleal: Actos de desorganización del competidor*, (LexisNexis Argentina, Buenos Aires, Argentina, 2004).

GALGANO, Francesco, *Historia del derecho mercantil*, trad. Joaquín Bisbal, (Editorial Laia, Barcelona, España, 1980).

“La guía de banca latina”, *Latin Finance*, no. 169, septiembre de 2005, 33.

MARTÍNEZ MEDRANO, Gabriel, *Control de los monopolios y defensa de la competencia*, (Ed. Depalma, Buenos Aires, Argentina, 2002).

MURGA FRASSINETTI, Antonio, *Industrialización y capital extranjero en Honduras*, (Centro de Documentación de Honduras, Tegucigalpa, 1999).

PARKIN, Michael, *Economics*, 2ª ed., (Addison-Wesley Publishing Co., Reading, E.E.U.U., 1994).

POSNER, Richard A., *Análisis económico del derecho*, (Boston, 1977).

QUAGLIA, Marcelo Carlos, *Grupos de empresas, defensa de la competencia y derechos del consumidor*, (La Ley, Buenos Aires, Argentina, 2002).

SPOLANSKY, Norberto Eduardo, *El delito de competencia desleal y el mercado competitivo*, (Ad-Hoc, Buenos Aires, Argentina, 2003).

VISCUSI, Kip, et al., *Economics of Regulation and Antitrust*, 3ª ed., (MIT Press, Cambridge, E.E.U.U., 2000).

WHISH, Richards, *Competition Law*, 5ª ed., (LexisNexis Butterworths, Londres, Reino Unido, 2003).

YANKELEVICH, Pablo, *Honduras*, (Ed. Patria, Ciudad de México, México, 1998).

B. Legislación y otros instrumentos legales

1. Honduras

Acuerdo bilateral de comercio con Costa Rica, (Honduras, 26 de mayo de 1973).

Constitución de la República de Honduras (1982).

Constitución de la República de Honduras (1956).

Constitución de la República de Honduras (1904).

Constitución de la República de Honduras (1894).

Constitución de la República de Honduras (1880).

Código de comercio (1950).

Código civil (1906).

Ley de fomento industrial, Decreto 57-1958

Ley de inversiones, Decreto no. 80-92, 20 de junio de 1992.

Ley de la jurisdicción de lo contencioso administrativo, decreto no. 189-97, La Gaceta no. 25,416, 31 de diciembre de 1987.

Ley de policía y convivencia social, Decreto 226-2001.

Ley de promoción y desarrollo de obras públicas y de la infraestructura nacional, Decreto 283-98.

Ley de propiedad industrial de 1993, Decreto 142-93 del 7 de septiembre de 1993, La Gaceta no 27,231 del 23 de diciembre de 1993, *derogado por Ley de propiedad industrial*, Decreto 12-99-E del 30 de diciembre de 1999, La Gaceta no 29,084 del 29 de enero de 2000.

Ley de protección al consumidor, Decreto no. 41-89, 7 de abril de 1989, *reformado por* Decreto 54-90, 10 de julio de 1990.

Ley de transparencia y acceso a los documentos públicos, Decreto 170-2006, La Gaceta no. 31,193, 30 de diciembre de 2007.

Ley del sistema financiero, Decreto 129-2004, 21 de agosto de 2004.

Ley para la defensa y promoción de la competencia, Decreto no. 234-2005 del 4 de febrero de 2005.

Reglamento a la Ley de protección al consumidor, Acuerdo no. 264-89 del 25 de julio de 1989, *reformado por* Acuerdo 026-90 del 25 de enero de 1990.

Tratado entre el gobierno de los Estados Unidos de América y el gobierno de Honduras relativo al fomento y la protección recíproca de la inversión, Decreto no. 207-98 del 28 de noviembre de 2000.

Tratado de Libre Comercio, Decreto no. 153-2001 del 1º de diciembre de 2001.

2. Otros países

Decreto legislativo contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia, (Perú), Decreto Legislativo no. 701, reformado por el Decreto Ley no. 25629 del 22 de julio de 1992.

Defensa de la competencia, Ley 25156, Boletín Oficial, (Buenos Aires, Argentina), 20 de septiembre de 1999.

Lei de defesa da concorrência, (República Federativa de Brasil), ley no. 8.884/94, D.O.U. del 13 de junio de 1994

Ley de competencia (“*Competition Act*”), (Canadá), R.S. 1985, c. C-34.

Ley de competencia, Decreto no. 528, (San Salvador, El Salvador), 22 de noviembre de 2004, art. 2.

Ley de competencia de 1998 (“*Competition Act of 1998*”), (Reino Unido).

Ley de promoción de competencia y defensa del consumidor (San José, Costa Rica), ley no. 7475, alcance no. 20, La Gaceta no. 110, 8 de junio de 1995.

Ley no. 211 de 1973, texto refundido en D.F.L. no. 1 (Santiago, Chile), 18 de octubre de 2004.

Ley federal de competencia, (Estados Unidos Mexicanos), Diario Oficial de la Federación, 24 de diciembre de 1992.

Ley para promover y proteger el ejercicio de la libre competencia, (Venezuela), Gaceta Oficial no. 34,880, 13 de enero de 1992.

Ley Sherman, Ley del 2 de julio de 1890, (Estados Unidos de América), 15 U.S.C. §§ 1-7. (Estados Unidos, 1980).

Reglamentación de la ley 25156 (Defensa de la competencia), (Argentina), Decreto 89/01, Boletín Oficial 30/01/2001.

Regulación de la Comisión Europea no. 4064/89.

Protocolo de defensa de la competencia de MERCOSUR, Decisión no. 18/96 (1996).

Tratado de París, (Unión Europea), 261 S.T.N.U. 140, 18 de abril de 1951.

Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Tratado CEE o Tratado de Roma, 298 S.T.N.U. 3, 25 de marzo de 1957, *versión consolidada en Diario Oficial de las Comunidades Europeas* no. C325, 24 diciembre 2002.

C. Páginas red

<http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition>

<http://www.cfc.gob.mx/>

http://www.famsi.org/reports/03101es/53batres_batres/53batres_batres.pdf

<http://www.globalcompetitionforum.org/>

<http://www.internationalcompetitionnetwork.org>

<http://www.oft.gov.uk>

<http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/hmg.htm#15>