

17

Programa ICT4GP
SERIE DE DOCUMENTOS DE TRABAJO

La Dimensión Internacional de la Contratación Pública

*por Ricardo Rozemberg
y Romina Gayá*

Octubre de 2012



La Dimensión Internacional de la Contratación Pública

Ricardo Rozemberg y Romina Gayá¹

1. Introducción

En el actual contexto internacional el Estado emerge como un factor determinante de la demanda –interna y externa- de bienes y servicios, dada su necesidad de proveer bienes públicos claves, tales como infraestructura, salud, educación y defensa, entre otros. Es por ello que las compras gubernamentales adquieren una importancia significativa en el desempeño económico de los países: según la Organización Mundial del Comercio (OMC), las compras del Estado representan entre el 10% y 15% del producto interno bruto global².

Cabe señalar que la contratación pública incluye la compra por parte de los gobiernos de todo tipo de bienes, servicios, construcciones y obras públicas, así como concesiones, asociaciones público-privadas (PPP), *build-own-operate-transfers* (BOOT), *build-operate-transfers* (BOT), compras por parte de empresas controladas por el Estado, entre otras.

Una parte no menor de la demanda de los sectores públicos (nacional, provincial y municipal) está vinculada a la adquisición de bienes y servicios importados, por lo que los Estados observan un rol destacado en el comercio internacional. Sin embargo, y a pesar de representar alrededor del 15% del intercambio mundial (Rozenwurcel, 2010), las compras gubernamentales se encuentran excluidas de los compromisos de trato nacional y acceso a mercados en los acuerdos sobre comercio de bienes y servicios de la OMC.³ Esto se debe a que la apertura en la contratación pública a proveedores

¹ Ricardo Rozemberg es Lic. en Economía y Master en Políticas Públicas. Especialista en comercio y negociaciones internacionales, se desempeña como investigador del Centro iDeAS (UNSAM) y es consultor externo de organismos y organizaciones nacionales e internacionales. Docente en UBA y UNSAM. Ha trabajado en diversas áreas del sector público.

Romina Gayá es Lic. en Economía y Magister en Relaciones y Negociaciones Internacionales. Se desempeña como consultora de organismos internacionales y distintas entidades del sector público y privado y como docente en universidades públicas y privadas.

² Fuente: www.wto.org

³ Araya Allende (2006).

internacionales es un tema sumamente controvertido como consecuencia de sus vínculos con la eficiencia del sector público, las políticas sectoriales, la gobernanza y la corrupción.

Por un lado, muchos países utilizan la contratación pública como instrumento para promover la producción y el empleo doméstico, evitar problemas de balanza de pagos, favorecer a distintos actores nacionales (PyMEs, empresas de un sector determinado, etc.); por tanto, restringen, penalizan o prohíben la participación de proveedores extranjeros. En el caso particular de las compras relacionadas con defensa, suele excluirse la participación extranjera por considerarse sensible para la seguridad nacional.

Los instrumentos más utilizados para discriminar a favor de los contratistas domésticos incluyen preferencias de precios, reservas de mercado (*set asides*), discriminación *de facto* relacionada con los costos o las condiciones de entrada, requisitos de contenido, compensaciones, obligación de asociación con empresas locales, etc. La falta de transparencia en los anuncios, los criterios de elegibilidad para participar del llamado a concurso, las licitaciones y la evaluación, la inadecuada publicidad, la fijación de plazos breves para la presentación, entre otros aspectos, muchas veces también funcionan como mecanismos de discriminación.⁴

Por el contrario, en favor de la apertura a proveedores extranjeros, se pueden mencionar factores tales como la competencia y una mayor eficiencia en la asignación de recursos; así, un régimen de contratación pública abierto a proveedores de bienes y servicios de todo el mundo, transparente y no discriminatorio, contribuye a optimizar el uso de recursos públicos. Desde el punto de vista del sector privado, permite a las empresas acceder no solamente a los mercados nacionales de contratación pública, sino también a los del resto del mundo. De acuerdo con Evenett (2007), una buena política de contratación pública debe comprender cuatro principios: eficiencia, no discriminación (igualdad de oportunidades para los proveedores a la hora de competir), transparencia (control de la corrupción y aseguramiento de la responsabilidad) y fomento de la inversión y la asociatividad público-privada.

⁴ Barrios Barón (1996), Evenett (2007).

En este contexto, los gobiernos conviven articulando este difícil *trade off* entre promoción de la actividad doméstica y la mayor competencia –y eficiencia- derivada de la apertura de las compras públicas a proveedores internacionales.

Por ello, las negociaciones internacionales sobre este tema -tanto multilaterales como regionales- deben enfrentar los límites y alcances derivados de esta particular administración de intereses por parte de los Estados.

A este respecto, países con mercados pequeños y/o pocos desarrollados, es posible que diseñen políticas muy diferentes a las de los países grandes con sectores competitivos. Dicho en otros términos, los países pequeños con escasa oferta productiva tenderán a evidenciarse como más abiertos en sus regímenes de compras públicas.

Por otra parte, el hecho de que los principales proveedores de bienes y servicios a nivel mundial sean los países desarrollados explica el interés por parte de los mismos de fomentar la implementación de acuerdos de compras públicas a nivel multilateral, así como también la inclusión de las mismas en las negociaciones regionales. O, lo que es lo mismo, los gobiernos de las economías maduras procuran apoyar a su sector privado en el proceso de inserción internacional, incorporando el acceso preferencial de sus firmas en las compras de gobierno de terceros, a través de las negociaciones bilaterales, regionales y globales.

Este interés de los países desarrollados para insertarse más activamente en la provisión mundial de bienes y servicios, incluyendo el mercado de compras públicas, puede verificarse al analizar la participación de estas economías en el comercio internacional. En efecto, se observa que el 76,2% de las exportaciones mundiales de servicios corresponden a países de la OCDE, dentro de los cuales aparece en primer lugar Estados Unidos, con el 14,7% del total. En las siguientes cuatro posiciones se ubican el Reino Unido, Alemania, Francia y Japón. Los países de América Latina que mayor presencia tienen en el comercio de servicios son México y Brasil, que participan con un 0,7% y 0,6% de las exportaciones mundiales, respectivamente. (López, Ramos, Torre, Cepal 2009)

Algo similar puede observarse en el comercio mundial de bienes, si bien éste se encuentra algo menos concentrado en los países desarrollados que el de servicios. En 2009 cerca del 60% de las expo mundiales de mercancías era responsabilidad de empresas de países de mayor desarrollo relativo, representando Alemania el 9,2% y Estados Unidos el 8,7% de las ventas globales, respectivamente.

Si bien es cierto que los países desarrollados son también los principales importadores mundiales de bienes y servicios, se observa una fuerte concentración de estos flujos hacia el interior de los propios países de la OCDE. Dicho de otro modo, una parte importante de las corrientes internacionales de comercio se concentran en las economías maduras, fenómeno que dificulta un tratamiento más equilibrado y simétrico en las negociaciones comerciales internacionales en general, y en las de compras públicas en particular.

En este último caso, los gobiernos de los países desarrollados suelen demandar bienes y servicios especializados, de alto valor agregado y contenido tecnológico, donde son pocas las empresas de países emergentes que se encuentran en condiciones de ofrecer productos y servicios competitivos.

Para proveer elementos de análisis que permitan comprender en mayor medida la dimensión internacional de las compras públicas, este Capítulo se ordena en base a seis secciones. La segunda sección provee un panorama general del marco multilateral de regulación en esta materia. Examina las disposiciones y negociaciones en los diferentes ámbitos existentes en el seno de la OMC, haciendo especial hincapié en el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) y en las implicancias de pertenecer o no a este acuerdo.

La tercera sección analiza el tratamiento de la contratación pública en los acuerdos comerciales regionales (ACR) y brinda un panorama de los acuerdos suscriptos por economías latinoamericanas que abordan este tema. En la cuarta sección, se plantean las principales ventajas y desventajas para los países de la región de la negociación de la contratación pública en el marco del ACP y de los ACR. La sección quinta examina el acceso de las PyMEs a los mercados de contratación pública, constatando que existen

múltiples limitaciones, particularmente para las empresas de los países en desarrollo. Por último, en la sexta sección se esbozan las principales conclusiones y algunas implicancias en materia de políticas públicas.

2. Marco general en la órbita de la OMC

Tanto el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) como el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) excluyen explícitamente la obligación de trato nacional para la contratación pública⁵. Sin embargo, este tema se encuentra abordado en el sistema multilateral de comercio a través de tres vías (Cuadro 1): el Acuerdo plurilateral sobre Contratación Pública (ACP), las negociaciones sobre la contratación en materia de servicios -de conformidad con el párrafo 2 del artículo XIII del AGCS-; y la labor sobre la transparencia de la contratación pública en el Grupo de Trabajo establecido por la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996. Cabe destacar que este último ámbito fue dejado de lado en la negociación de la Ronda de Doha.

Cuadro 1. La contratación pública en el sistema multilateral de comercio

	AGCS	Grupo de Trabajo sobre la Transparencia de la Contratación Pública	ACP
Principios fundamentales	Transparencia y posiblemente no discriminación	Transparencia (no afecta las preferencias)	Transparencia y no discriminación
Cobertura	Servicios	Prácticas de contratación pública	Bienes y servicios (incluidos los de construcción)
Participación ⁶	Multilateral	Multilateral	Plurilateral

Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

⁵ Esto significa que los Estados no se comprometen a brindar el mismo trato a las empresas extranjeras que el que gozan las nacionales.

⁶ Multilateral refiere al hecho de que las negociaciones están alcanzadas a todos los miembros de la OMC. En tanto que la participación plurilateral limita la misma sólo a los países miembros que adhieren.

2. a. Negociaciones en el marco del AGCS⁷

El AGCS establece que la contratación pública de servicios no está sujeta al principio de nación más favorecida (NMF) ni a los compromisos específicos sobre acceso a mercados y trato nacional. El Acuerdo prevé el inicio de la negociación multilateral en la materia, la cual debería concluirse en el marco de los Acuerdos de la Ronda Doha.

En tal sentido, uno de los puntos de debate está relacionado con el alcance que deben tener estas negociaciones. Mientras algunos países afirman que pueden referirse a acceso a mercados, no discriminación, transparencia y otras cuestiones de procedimiento, otros consideran que el tratamiento de NMF, el acceso a mercados y el trato nacional no están comprendidos en el mandato (y por tanto, bregan por un acuerdo más limitado).

Dado que el AGCS es un acuerdo multilateral, todos los países latinoamericanos que integran la OMC participan de las negociaciones.

De acuerdo con Roy (2007), entre los sectores de servicios de importancia para la contratación pública (y por tanto, alcanzados por este Acuerdo) se destacan los servicios contables y de auditoría, arquitectura, servicios de ingeniería, de planeamiento urbano y paisaje, servicios informáticos, publicidad, investigación de mercado y encuestas, consultoría, construcción y servicios ambientales.

2. b. Grupo de Trabajo sobre la Transparencia de la Contratación Pública

En la Conferencia Ministerial de Singapur (1996) se estableció un grupo de trabajo para realizar un estudio sobre la transparencia en la contratación pública, cuyos resultados serían la base para incluir en un acuerdo en la materia. Dicho grupo estudió cuestiones relativas a la definición de contratación pública y el ámbito de aplicación; diversos aspectos del acceso a la información general y específica relativa a la contratación y

⁷ Como es obvio, este Acuerdo incluye sólo la parte de contrataciones públicas vinculadas a servicios, dejando de lado todo el espectro de las compras de bienes.

cuestiones de procedimiento; los mecanismos de observancia de un posible acuerdo; y aspectos relacionados con los países en desarrollo, en particular la función del trato especial y diferenciado, la asistencia técnica y la creación de capacidades.

En el lanzamiento de la Ronda de Doha se acordó negociar un acuerdo multilateral sobre la transparencia en la contratación pública. No obstante ello, en el denominado “Paquete de Julio” (agosto de 2004) se decidió postergar el tratamiento de esta cuestión, luego de que no se consensuaran las modalidades básicas para alcanzar el acuerdo durante la Conferencia Ministerial de Cancún (2003). Así pues, este tema quedó excluido de las negociaciones de la Ronda de Doha.

2.c. Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP)

Como se mencionó anteriormente, el GATT de 1947 excluía explícitamente la contratación pública (párrafo 8 del artículo III y párrafo 2 del artículo XVII). Más tarde, en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se buscó introducir a las compras gubernamentales en las normas comerciales internacionales, y en 1976 el tema fue incluido en las negociaciones de la Ronda Tokio del GATT. En abril de 1979 se firmó el primer Acuerdo sobre Compras del Sector Público, que abarcaba solamente la contratación de bienes por parte de los gobiernos centrales, y entró en vigor en enero de 1981. Durante los años ochenta se llevaron a cabo algunos cambios y el Acuerdo modificado entró en vigencia en enero de 1988.

En abril de 1994 se firmó un nuevo ACP en Marrakech, que ampliaba el alcance del primero, y que por tanto no sólo incluía a los gobiernos centrales sino también a las empresas públicas, y los sectores de servicios en general y de construcción. El ACP entró en vigor en enero de 1996, y un año más tarde, comenzó el trabajo preparatorio para las negociaciones de un nuevo texto. El texto revisado del ACP fue convenido provisionalmente a fines de 2006. Según la OMC, el ACP con vigencia desde 1996 contribuyó a que la contratación abierta a la competencia internacional se multiplicara por 10.

A pesar de tratarse de un acuerdo que regula la contratación pública, ésta no se encuentra definida en el ACP. Sus principios se aplican a cualquier contrato cuyo monto supere el umbral⁸ que celebren las entidades cubiertas por el ACP, según los términos y condiciones indicados en el Apéndice 1 de dicho Acuerdo.⁹ Es decir, el alcance se circunscribe a las listas de entidades, bienes, servicios y servicios de construcción estipuladas por cada país, y los compromisos se aplican por encima de umbrales mínimos que difieren según el nivel de gobierno y la clasificación del producto.¹⁰

Es preciso señalar que las entidades estatales, los bienes y servicios alcanzados por el ACP, así como los umbrales mínimos de aplicación varían de un país a otro (o de una región a otra). Cabe destacar a este respecto que la puesta en práctica de los arreglos negociados bajo el ACP, por su propia estructura institucional, termina siendo bilateral, de modo tal que los marcos regulatorios son bien amplios y diversos.

Por ejemplo, en lo que concierne al nivel subcentral de gobierno, en la Unión Europea (UE) el ACP se aplica para todas las entidades regionales; en Estados Unidos, para 37 estados. En tanto que el umbral mínimo de aplicación para la adquisición de bienes y servicios es de DEG 200.000 y DEG 355.000, respectivamente.

Entre las disposiciones más relevantes del ACP sobresalen el trato nacional y no discriminatorio para los proveedores de las Partes en el Acuerdo, con respecto a la contratación de los bienes, servicios y servicios de construcción establecidos en los listados de cada país; la transparencia relativa al procedimiento del proceso de contratación; la transparencia de la información relacionada con la contratación; la aplicación del Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC en esta esfera; disposiciones sobre la adhesión de otros Miembros de la OMC al Acuerdo; entre otros.

Como se observa en el Cuadro 1, el ACP es un acuerdo plurilateral, es decir que no involucra a todos los países Miembros de la OMC. En este sentido se diferencia del

⁸ Monto mínimo de compra pública a partir del cual el Acuerdo se vuelve operativo.

⁹ Araya Allende, op. Cit.

¹⁰ Ulloa (2006).

abordaje de la contratación pública en el marco del AGCS y las negociaciones sobre transparencia en esta materia (suspendidas en 2004), ambas de carácter multilateral.

El ACP abarca a cuarenta Miembros de la OMC, ninguno de ellos de América Latina. La mayor parte de los integrantes que adhieren al ACP son economías desarrolladas, en tanto que casi todos los países en desarrollo que participan son miembros de la UE, que suscribieron al ACP para adherirse al bloque europeo.

Otros diecinueve países, entre ellos cuatro latinoamericanos (Argentina, Chile, Colombia y Panamá) participan en calidad de observadores (Cuadro 2). Ocho de los observadores –uno de ellos, Panamá- se encuentran en proceso de adhesión al ACP, en tanto que seis países asumieron el compromiso de adherirse al Acuerdo al momento de ingresar a la OMC. Ninguno de ellos pertenece a América Latina.

Cabe destacar que en el ACP los países en desarrollo se benefician de un tratamiento especial y diferenciado, cuyo objetivo consiste en salvaguardar la balanza de pagos, promover la producción nacional, apoyar a los sectores dependientes de las compras gubernamentales y estimular el desarrollo económico. Dicho tratamiento está comprendido en acciones favorables de los países desarrollados que forman parte del ACP, a través de excepciones a la obligación de otorgar trato nacional, permiso para otorgar compensaciones, etc. Asimismo, existen disposiciones sobre asistencia técnica y creación de capacidades. Los países latinoamericanos han participado de los talleres llevados a cabo en este marco.

Cuadro 2. Miembros y observadores del ACP

Miembros	Observadores	
	Países	Organizaciones internacionales
Canadá; Comunidades Europeas, incluidos sus 27 Estados miembros (Alemania, Austria, Bulgaria, Chipre, R. Checa, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Suecia, Reino Unido); Corea; Estados Unidos; Hong Kong, China; Islandia; Israel; Japón; Liechtenstein; Noruega; Países Bajos con respecto a Aruba; Singapur y Suiza.	Albania, ¹ Argentina , Armenia, ² Australia, Camerún, Chile , China, ² Colombia , Croacia, ² Georgia, ¹ Jordania, Moldova, ¹ Mongolia, ² Omán, ¹ Panamá , ¹ R. Kirguisa, ¹ Sri Lanka, Taipei Chino ¹ y Turquía.	UNCTAD, OMC, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Notas: ¹ Países que se encuentran en proceso de adhesión al ACP. ² Países que asumieron el compromiso de adherirse al ACP al momento de ingresar a la OMC. Además de los observadores indicados, también asumieron el compromiso Arabia Saudita y Macedonia. Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

2.c.1 Implicancias de pertenecer o no al ACP

Como se mencionó anteriormente, las negociaciones sobre contratación pública en el ámbito del AGCS y del Grupo de Trabajo sobre la Transparencia son multilaterales, por lo cual todos los países de América Latina participan de las mismas. El ACP, sin embargo, es un acuerdo plurilateral integrado por menos de un tercio de los miembros de la OMC, entre los cuales no se encuentra ningún país de la región.

La discusión sobre los costos y beneficios de pertenecer o no al ACP es muy amplia y no existe consenso sobre el impacto efectivo que tiene la adhesión sobre las economías participantes.

Para un país, la conveniencia de suscribir al Acuerdo depende de los actores involucrados y sus intereses, de los objetivos de las políticas de contratación pública, de las expectativas con respecto a la adhesión al ACP, de la consistencia de la normativa nacional sobre compras gubernamentales con las provisiones del Acuerdo, de las reformas que sean necesarias y sus implicaciones, del acceso potencial a los mercados de los otros miembros del ACP, de la capacidad de oferta del país en cuestión, etc.¹¹

En lo que concierne a la implementación del ACP, los países que deciden adherir al Acuerdo deben realizar cambios en su legislación doméstica sobre contratación pública, las cuales dependen de las características específicas de la normativa nacional preexistente. De todas formas, es altamente probable que deban modificar la legislación en materia de transparencia, provisiones para las licitaciones, solución de controversias, trato nacional y no discriminación. Por ejemplo, Jordania ha realizado una serie de cambios a su normativa sobre contratación pública con el objetivo de prepararse gradualmente para su adhesión al ACP. Las principales reformas llevadas a cabo apuntan a promover la unificación de la legislación para la adquisición de obras, bienes y servicios, una mayor descentralización, la introducción de nuevos métodos más modernos de contratación, la atención a empresas pequeñas y medianas, el

¹¹ Osei-Lah (2006).

aumento de la transparencia, el desarrollo de la contratación por vía electrónica, entre otros aspectos relevantes.¹²

Asimismo, un país que decide adherir al ACP debe desarrollar las capacidades necesarias para poder aprovechar mejor los beneficios potenciales del acuerdo, fortaleciendo a los proveedores locales para facilitar su inserción en los mercados internacionales, y para enfrentar una mayor competencia extranjera en el mercado doméstico.¹³

En suma, entre los beneficios potenciales más relevantes del ACP sobresalen el incremento de la competitividad, la transparencia y la robustez del sistema de contratación pública, la mejora en la percepción sobre la eficiencia y la transparencia del mismo, la reducción de los costos derivada de la mayor competencia y la mejora en el acceso a los mercados internacionales para los oferentes nacionales. Por otro lado, los principales costos potenciales se relacionan con las dificultades para negociar exitosamente las condiciones de acceso, los costos de implementación, las pérdidas que puedan sufrir los proveedores domésticos por la competencia extranjera, las dificultades del país para contar con oferta competitiva en el mercado mundial, entre otros.¹⁴

En líneas generales, una de las principales críticas al ACP es que no ha logrado crear un mercado amplio y competitivo de contratación pública a escala internacional, en gran medida como consecuencia de las limitaciones propias del acuerdo. Así, pues, los umbrales elevados, la excesiva carga procesal, el sesgo regulatorio y otras prácticas discriminatorias han reducido el atractivo del ACP. Otra limitación importante es que no se aplica la cláusula de NMF pues la cobertura se negocia bilateralmente, lo cual limita las posibilidades de acceso particularmente de los países en desarrollo. Estas características han incentivado la participación de pocos países en el sistema plurilateral. De hecho, muchas economías –entre ellas, varias latinoamericanas–

¹² Elkhatib (2006).

¹³ Osei-Lah, op. cit.

¹⁴ Ibid.

parecen haber optado por negociar estos temas solamente en el ámbito de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR).¹⁵

Recuadro 1. La experiencia de la República de Corea

La República de Corea adhirió al ACP en 1994, motivada por la búsqueda de una mejora en el acceso a los mercados internacionales de compras gubernamentales, el aumento de las exportaciones y la posibilidad de adquirir bienes y servicios de mejor calidad debido a la competencia internacional en la contratación pública del país.

En Corea el ACP entró en vigor en 1997. En 1998 los precios de las compras públicas se habían reducido 8,5% en comparación con 1996, en tanto que los precios de las importaciones del sector habían disminuido 23,1%.

Una década después de la entrada en vigencia, el impacto sobre las exportaciones coreanas parece haber sido escaso. Entre las principales causas de este fenómeno se destacan las limitaciones propias del acuerdo (por ejemplo, límites elevados), ciertos problemas de competitividad del país, el hecho de que los principales destinos de las exportaciones coreanas no pertenezcan al acuerdo, la falta de tiempo para preparar la documentación necesaria para participar de las licitaciones, entre otros.

Sin embargo, desde el punto de vista de la efectividad en la contratación pública se registraron algunos efectos positivos: se incrementaron la eficiencia y la transparencia en estos procesos, se redujeron los precios de las compras gubernamentales, disminuyó la proporción de licitaciones con límites en la contratación pública, etc.

Fuente: Ryu (2007).

3. Contratación pública en los Acuerdos Comerciales Regionales

La inclusión de la contratación pública en el sistema multilateral de comercio y las dificultades observadas para la efectiva adhesión de un número importante de países

¹⁵ Ulloa, op. cit.

al ACP, motivó que muchos gobiernos promovieran la negociación de concesiones sobre este tema en el ámbito regional. Si bien los ACR están basados en las mismas disciplinas que el ACP (trato nacional, no discriminación y transparencia), suelen demandar una menor carga normativa y, dado que forman parte de un paquete más completo (por ejemplo, un tratado de libre comercio o un acuerdo de asociación), suelen resultar más atractivos para las partes involucradas.¹⁶

En particular, a partir de comienzos de los años noventa la contratación pública comenzó a incluirse en distintos ACR, entre ellos muchos de los firmados por países latinoamericanos (el puntapié inicial lo dan los Acuerdos del tipo Norte-Sur). La proliferación de ACR que tuvo lugar durante las últimas dos décadas extendió esta práctica a nivel internacional y en la actualidad existe un verdadero *spaghetti bowl* en materia de compras públicas.

Este fenómeno de múltiples Acuerdos de Compras en la región, cada uno con sus reglas propias -muchas veces diferentes y hasta superpuestas con las de otros acuerdos-, tiende a incrementar los costos de administración de los mismos y a limitar, por tanto, el alcance efectivo de sus beneficios.

El primer acuerdo suscrito por un país latinoamericano que incluyó la contratación pública fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Canadá y Estados Unidos, que se firmó a fines de 1992 y entró en vigor en 1994.

Como se observa en el Cuadro 3, numerosos ACR que involucran a economías de la región contienen, en la actualidad, disciplinas en materia de compras gubernamentales. México y Chile han sido los países pioneros, suscribiendo acuerdos de esta naturaleza tanto con socios regionales como del resto del mundo. También han sido muy activos en este tipo de negociaciones los países centroamericanos, República Dominicana, Colombia y Perú.

Recientemente por primera vez un país del MERCOSUR, Uruguay, suscribió un Acuerdo de Contratación Pública con Chile. En contraste, ni en el resto de los países del bloque

¹⁶ Ibid.

(Argentina, Brasil y Paraguay) ni en Bolivia, Ecuador ni Venezuela hay ACR vigentes que avancen en la liberalización de las compras gubernamentales. No obstante, es preciso señalar que existen acuerdos en esta materia que no se encuentran vigentes. Por ejemplo, en 2006 se firmó el Protocolo de Compras Públicas del MERCOSUR (Decisión CMC N°23/06), que no ha entrado en vigor por haber sido ratificado e internalizado solamente por Argentina. El objetivo del acuerdo es proporcionar trato nacional a los proveedores de los Estados miembros en el proceso de contrataciones públicas de bienes, servicios y obras públicas por encima de umbrales determinados. En la actualidad este Protocolo se encuentra en proceso de revisión.

Los socios extra-regionales que han firmado más ACR con disposiciones sobre contratación pública con contrapartes de América Latina son Estados Unidos, Singapur, Canadá y la Unión Europea.

Como se mencionó previamente, la contratación pública en los ACR tiene características similares al ACP. Se establece que la vía de las compras gubernamentales es la licitación por parte de ciertas entidades públicas, procesos en los cuales debe prevalecer la transparencia. En los acuerdos se establecen principios de trato nacional y no discriminación, se determinan las normas de origen, los procedimientos de licitación, los compromisos relativos a la valoración de los contratos, información y otras disposiciones.

Con el objetivo de facilitar la transparencia, se suele unificar la información en un único punto y se busca equiparar las condiciones en materia de tiempos y acceso a la información de los proveedores nacionales y extranjeros. En los anexos se establecen los niveles de gobierno y entidades alcanzadas por el acuerdo, las listas de exclusión de bienes, servicios y servicios de construcción y los umbrales a partir de los cuales se aplican los compromisos asumidos.¹⁷

Algunos acuerdos contemplan licitaciones restringidas o selectivas, en las cuales solamente pueden participar proveedores invitados por la entidad gubernamental

¹⁷ Ibid.

correspondiente, en tanto que algunos también prevén la contratación directa en ciertos casos específicos.¹⁸

El acceso de los proveedores internacionales a los mercados latinoamericanos de contratación pública varía considerablemente de un país a otro. Por ejemplo, las disciplinas del TLCAN y los acuerdos suscritos posteriormente por México son muy similares a las del ACP, distinguiéndose de éste parcialmente en la cobertura. La contratación pública en México se reserva a sus empresas; es decir que se encuentra restringida a los proveedores extranjeros siempre que exista oferta local. La única excepción es, pues, la concesión otorgada a los socios en los capítulos sobre este tema incluidos en los ACR, donde los proveedores de la contraparte reciben un tratamiento equivalente.

Otros países, como los centroamericanos, Chile o República Dominicana, en contraste, no discriminan a favor de sus proveedores por lo cual los oferentes internacionales – incluso aquellos con los cuales estos países no tienen ACR con disposiciones sobre compras gubernamentales– pueden participar de la contratación pública.¹⁹ En estos últimos casos es menos probable que los países deban llevar a cabo modificaciones en su normativa nacional a la hora de suscribir tratados que incluyan la contratación pública. De hecho, Chile ha firmado una gran cantidad de ACR con disposiciones sobre este tema, sin necesidad de modificar su regulación nacional.²⁰

¹⁸ ALADI, MERCOSUR, CAN (2006).

¹⁹ Araya Allende, op. cit.

²⁰ BID y Gobierno de Chile (2008).

Cuadro 3. Acuerdos de libre comercio en vigor de países latinoamericanos que incluyen disciplinas en materia de compras públicas

Año en que fue firmado / Año en que entró en vigor*

Países / bloques	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Perú	R. Dominicana
Chile	/	2006 / 2009	1999-2001 / 2002 ^a	1999 / 2002 ^a		1999 / 2008 ^a	1998 / 1999				
Colombia	2006 / 2009	/		2007 / 2010 ^b	2007 / 2009 ^b	2007 / 2010 ^b	1994 / 1995 ^c				
Costa Rica	1999-2001 / 2002 ^a		/	2004 / 2009 ^d	2004 / 2009 ^d	2004 / 2009 ^d		2004 / 2009 ^d	2002-2007 / 2008 ^e		1998 / 2002 ^f
El Salvador	1999 / 2002 ^a	2007 / 2010 ^b	2004 / 2009 ^d	/	2004 / 2006 ^d	2004 / 2006 ^d		2004 / 2006 ^d	2002 / 2003 ^e		1998 / 2001 ^f
Guatemala		2007 / 2009 ^b	2004 / 2009 ^d	2004 / 2006 ^d	/	2004 / 2006 ^d		2004 / 2006 ^d	2002-2008 / 2009 ^e		1998 / 2001 ^f
Honduras	1999 / 2008 ^a	2007 / 2010 ^b	2004 / 2009 ^d	2004 / 2006 ^d	2004 / 2006 ^d	/		2004 / 2006 ^d	2002-2007 / 2009 ^e		1998 / 2001 ^f
México	1998 / 1999	1994 / 1995 ^c					/				
Nicaragua			2004 / 2009 ^d	2004 / 2006 ^d	2004 / 2006 ^d	2004 / 2006 ^d		/	2002-2009 / 2009 ^e		1998 / 2002 ^f

Cuadro 3 (Cont.). Acuerdos de libre comercio en vigor de países latinoamericanos que incluyen disciplinas en materia de compras públicas

Año en que fue firmado / Año en que entró en vigor*

Países / bloques	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Perú	R. Dominicana
Panamá			2002-2007 / 2008 ^e	2002 / 2003 ^e	2002-2008 / 2009 ^e	2002-2007 / 2009 ^e		2002-2009 / 2009 ^e			
Perú											
R. Dominicana			1998 / 2002 ^f	1998 / 2001 ^f	1998 / 2001 ^f	1998 / 2001 ^f		1998 / 2002 ^f			
AELC							2000 / 2001				
Australia	2008 / 2009										
Brunei Darussalam	2005 / 2006 ^g										
Canadá	2003 / 2004						1992 / 1994 ^h			2008 / 2009	
CARICOM	2004 / 2005-2006										1998 / 2001-2005
R. Corea	2003 / 2004										
Estados Unidos	2003 / 2004		2004 / 2009 ^d	2004 / 2004 ^d	2004 / 2006 ^d	2004 / 2006 ^d	1992 / 1994 ^h	2004 / 2006 ^d		2006 / 2009	2004 / 2007 ^d

Cuadro 3 (Concl.). Acuerdos de libre comercio en vigor de países latinoamericanos que incluyen disciplinas en materia de compras públicas

Año en que fue firmado / Año en que entró en vigor*

Países / bloques	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Perú	R. Dominicana
Israel							2000 / 2001				
Japón	2007 / 2007						2004 / 2005				
Nueva Zelanda	2005 / 2006 ^g										
Singapur	2005 / 2006 ^g								2006 / 2006	2008 / 2009	
Unión Europea	2002 / 2003						1997 / 2000				

Notas: * En los casos donde el acuerdo se firmó o entró en vigor en distintos momentos según los países, se indica el rango de años entre los cuales tuvo lugar la firma o entrada en vigor.

^a Acuerdo Centroamérica – Chile. ^b Acuerdo Colombia – Triángulo del Norte. ^c Originalmente incluía a también a Venezuela, pero fue denunciado por este país y quedó sin efecto para este país en 2006. ^d CAFTA-DR. ^e Acuerdo Centroamérica-Panamá. ^f Acuerdo Centroamérica-República Dominicana. Luego estos países firmaron el CAFTA-DR. ^g P4. ^h TLCAN.

Fuente: Elaboración propia con datos del SICE.

4. Plurilateralismo vs. regionalismo: Las ventajas y desventajas del ACP y los ACR para los países latinoamericanos

Como se ha mencionado, ningún país latinoamericano ha suscripto el ACP, pero muchos de ellos han firmado acuerdos regionales que incluyen disposiciones en materia de contratación pública, las cuales en algunos casos difieren de un acuerdo a otro.

En este contexto, tiene sentido analizar dos fenómenos. Por un lado, la conveniencia o no para los países de América Latina de participar en el ACP respecto de la suscripción de acuerdos regionales con disciplinas sobre compras gubernamentales. Por otro lado, los inconvenientes derivados del *spaghetti bowl* de acuerdos comerciales en materia de contratación pública.

A este respecto, cabe preguntarse si la inclusión de las compras públicas en los diferentes acuerdos y/o procesos de integración en América Latina aparecen como conducentes al logro de un mercado más abierto para las compras públicas a nivel mundial. Y, por tanto, complementarios de los esfuerzos que puedan realizarse a este respecto, en la órbita de las negociaciones pluri o multilaterales.

Asimismo, interesa indagar si la vía regional en materia de compras aparece como más funcional para los países de la región –en relación a la multilateral- en la administración del *trade off* entre eficiencia y preservación de las empresas locales.

En este sentido, la contratación pública se diferencia de otras dimensiones de las negociaciones comerciales internacionales porque no existe un amplio marco multilateral de discusión, sino que el principal acuerdo sobre este tema es de carácter plurilateral. Es por ello que las ventajas que en otros temas tiene el ámbito de la OMC con relación a los ACR, se diluyen en este caso.

Por un lado, el alcance de este acuerdo es limitado no solamente por el número de países que lo integran sino también por las características de los compromisos asumidos en

materia de trato nacional, los umbrales establecidos y las cuestiones procedimentales. Sin embargo, el alcance del trato nacional en los acuerdos regionales es similar al del ACP.

Por otro lado, en contraste con los acuerdos multilaterales sobre otros temas, las concesiones en el ámbito del ACP se negocian bilateralmente (es decir, no rige el principio de NMF), por lo cual se limitan los beneficios que se obtienen al negociar acuerdos bilaterales.²¹ Además, esto incrementa los costos de transacción puesto que no existe una única negociación con todas las contrapartes.

Los ACR parecen presentar algunas ventajas respecto del ACP. En primer lugar, en el ACP existen condicionalidades que limitan la participación de las empresas de menor tamaño relativo y restringen las posibilidades de acceso a los mercados de contratación pública de los países en desarrollo. Si bien estas condiciones también existen en los ACR, en algunos casos los umbrales suelen ser más bajos, lo cual incrementa las posibilidades de acceso para las empresas de las economías emergentes.

Además, los compromisos sobre compras gubernamentales incluidas en los ACR suelen ofrecer beneficios relativamente superiores debido a que forman parte de un acuerdo de mayor alcance, donde los posibles costos relacionados con la apertura de la contratación pública puedan ser compensados con beneficios en otros puntos del acuerdo.²² En particular, los países latinoamericanos en los que existen restricciones a la participación extranjera en las compras públicas pueden utilizar la liberalización en este ámbito como una carta de negociación para obtener mayores concesiones en otros ámbitos de interés.

En segundo lugar, los ACR suelen caracterizarse por una mayor simplicidad procedimental que el ACP. Araya Allende (2006) señala que el ACP (y algunos ACR como el TLCAN) ha adoptado un enfoque de medios o “formalista”, es decir que busca alcanzar sus objetivos mediante la regulación detallada sobre todos los aspectos del proceso de compras. Si bien este enfoque reduce las posibilidades de discrecionalidad relativas a la interpretación,

²¹ Ulloa, op. cit.

²² Araya Allende, op. cit.

genera obligaciones con frecuencia difíciles de implementar y/o que generan grandes ineficiencias.

En contraste, destaca que muchos ACR suscriptos por países latinoamericanos, como los de Chile o el CAFTA-DR, adoptaron un enfoque de resultados o “finalista”, donde no se establece en detalle el contenido de la obligación sino el resultado a lograr, otorgando mayor flexibilidad a las Partes involucradas para implementar los procesos de compras. De esta manera, los países pueden establecer sus procedimientos para garantizar el acceso a los proveedores de sus socios del modo que consideren más adecuado para responder a sus necesidades.

Una de las principales críticas a la expansión del regionalismo es que genera el fenómeno conocido como “*spaghetti bowl*”, es decir la existencia de una maraña de reglas preferenciales superpuestas que, en contraste con las disciplinas comunes que surgen de las negociaciones multilaterales, reducen la eficiencia de los ACR.

Este problema está presente en todos los temas negociados en los acuerdos regionales, entre ellos en la contratación pública. Si bien el ACP provee un marco menos confuso que los ACR, la negociación de carácter bilateral reduce la ventaja en términos de eficiencia que naturalmente tienen los acuerdos de la OMC sobre otros temas respecto de las disposiciones incluidas en los ACR.

Cabe señalar que el impacto de las concesiones en materia de contratación pública en los ACR sobre las importaciones resulta difícil de evaluar hasta el momento. Con un modelo gravitacional, Juichi Kono y Rickard (2010) estimaron la elasticidad de las importaciones respecto del gasto de las compras gubernamentales en 112 países durante el período 1990-2007.

A partir de este ejercicio constatan una relación positiva entre el incremento de las compras públicas y las importaciones. Asimismo, verifican que la elasticidad de las importaciones respecto del gasto de las compras gubernamentales se incrementa 20%

cuando dos países tienen un acuerdo bilateral que incluye disposiciones de no discriminación en la contratación pública.

De todas maneras, los autores no pueden concluir que esta mayor propensión a importar desde el socio se deba exclusivamente a la existencia de reglas sobre este tema. En efecto, señalan que dicha mayor propensión podría responder al abaratamiento generalizado de las importaciones desde el socio que resulta de la eliminación de aranceles generales al comercio. Y que por tanto, el efecto del acuerdo de compras tendría un impacto marginal.

En definitiva, el trabajo concluye en que si bien los países que suscriben acuerdos comerciales logran alguna preferencia relativa en las compras gubernamentales del socio, la misma no puede ser adjudicada necesariamente a los componentes de compras públicas incluidos en dichos Acuerdos.

Cabe señalar que estos resultados son consistentes con otros estudios que demuestran que las políticas de contratación pública que discriminan explícitamente contra los proveedores del exterior, influyen levemente sobre las importaciones; por lo cual resulta esperable que la remoción de tales prácticas discriminatorias también tenga una incidencia limitada.

Finalmente, Juichi Kono y Rickard (2010) estiman el impacto del ACP sobre los países que han adherido a dicho acuerdo. A este respecto, los resultados son sorprendentes: la elasticidad se reduce cuando dos países son miembros del acuerdo plurilateral y el coeficiente es estadísticamente significativo; es decir que la discriminación estaría aumentando entre los países que han suscripto el ACP.

5. El acceso de las Pymes a los mercados de contratación pública

El acceso de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) a los mercados internacionales de contratación pública es limitado, especialmente en el caso de las firmas originarias de

países en desarrollo. En primer lugar, esto se debe a las diferencias profundas que existen entre las transacciones que se realizan en el ámbito privado y en los procesos de licitación pública. De acuerdo con Ulloa (2006), este último tipo de operaciones presenta mayores costos de entrada, de transacción y de aprendizaje. Los proveedores deben inscribirse en registros, contar con antecedentes sólidos para avalar su postulación, obtener la información necesaria, demostrar experiencia exportadora, cumplir con los requisitos técnicos, contar con asesoramiento en materia de legislación internacional, entre otras condiciones que pueden resultar sumamente complicadas para las PyMEs.

Por ejemplo, de acuerdo con DIRECON (2010), en el acuerdo entre Chile y Estados Unidos “...el principal desafío que surge es aprovechar aquellas oportunidades generadas en el Tratado de Libre Comercio, que parecieran no ser conocidas por el público en general, tales como el mercado de las Compras Públicas”.

En segundo lugar, a diferencia de las operaciones privadas, tanto el ACP como los ACR establecen umbrales mínimos a partir de los cuales se aplican los compromisos, los cuales son elevados en algunos casos y reducen las posibilidades de participación de las empresas de menor tamaño relativo. Es preciso señalar que los gobiernos usualmente establecen umbrales a partir de los cuales se realizan las licitaciones públicas abiertas a compromisos internacionales argumentando que en las compras por montos bajos no sería eficiente ni conveniente la participación de los proveedores extranjeros.

No obstante, no debería corresponder a los gobiernos determinar cuándo es adecuada o no la participación de los proveedores internacionales, sino que son éstos quienes deberían decidir en qué casos les conviene o no involucrarse.²³ Además, cabe destacar que en muchos casos en los acuerdos entre países en desarrollo los umbrales son incluso superiores a los de los ACR con países desarrollados.

Por ejemplo, los umbrales del tratado de libre comercio de Chile con Estados Unidos son inferiores a los del acuerdo de Chile con México:

²³ Ibid.

Acuerdo	Transacciones	Nivel federal	Nivel subfederal	Otras entidades
Chile - Estados Unidos	Bienes y servicios	US\$ 56.190	US\$ 460.000	US\$ 280.951 US\$ 518.000 (para ciertas entidades de EEUU)
	Servicios de construcción	US\$ 6.481.000	US\$ 6.481.000	US\$ 6.481.000
Chile - México	Bienes y servicios	US\$ 67.826	N.D.	US\$ 339.832
	Servicios de construcción	US\$ 8.817.449	N.D.	US\$ 10.852.752

Fuente: Elaboración propia con datos de Comité Tripartito y Prochile.

En tercer lugar, y tal como se mencionara al inicio del Capítulo, los gobiernos de los países desarrollados (principales socios de los países latinoamericanos en los acuerdos que involucran disciplinas sobre contratación pública) suelen demandar bienes y servicios especializados, de alto valor agregado y contenido tecnológico, donde son pocas las empresas latinoamericanas (en particular, las pequeñas y medianas) que se encuentran en condiciones de ofrecer en las licitaciones productos y servicios competitivos²⁴.

En cuarto lugar, cabe destacar que muchos ACR limitan la participación de las Pymes en las licitaciones públicas, no solamente a través de umbrales elevados sino también mediante exclusiones explícitas. Por ejemplo, en el TLC Perú-Estados Unidos el país latinoamericano excluyó del alcance del capítulo sobre contratación pública a las pequeñas y micro empresas que cuentan con beneficios especiales en la materia; en tanto

²⁴ “Es cierto que en teoría podemos acceder a las compras de algunos estados norteamericanos, y que existen algunos casos exitosos. Pero, es previsible dadas las asimetrías existentes, que la presencia norteamericana aumentará en las compras públicas peruanas desplazando a las empresas medianas principalmente, las que en diversos estudios han sido identificadas que tienen potencial exportador”. Fairlie Reynoso, Queija De La Sotta y Rasmussen (2006).

que Estados Unidos determinó que el Acuerdo no se aplica a las pequeñas empresas y empresas de las minorías.²⁵

6. Conclusiones e implicancias de política

Dada la magnitud, variedad y cantidad de transacciones, los Estados se encuentran entre los principales demandantes en todas las economías, por lo cual la participación de las compras gubernamentales en el PIB mundial es muy relevante. La libre competencia en este ámbito favorece una mayor eficiencia en la asignación de recursos públicos e incrementa la transparencia. A pesar de ello, la participación extranjera en la contratación pública se encuentra mucho más restringida que en el comercio internacional del sector privado, y la mayoría de los países utilizan los regímenes de compras gubernamentales para alcanzar distintos objetivos de equilibrio interno y externo.

Cabe señalar que la crisis internacional registrada desde 2008 a la fecha, ha generado en muchos casos una mayor cautela por parte de los gobiernos a la hora de abrir sus regímenes de compras gubernamentales al resto del mundo. Inclusive se observan experiencias de países centrales, donde en el marco de las medidas para enfrentar los difíciles desafíos de la crisis, el otorgamiento de mayores preferencias a los proveedores locales de los gobiernos nacionales y estatales, aparece como un instrumento de relevancia. (Rozemberg y Gayá, 2010)

En este contexto se desarrollan las negociaciones internacionales sobre contratación pública en el ámbito multilateral y como parte de los ACR. El ACP es el principal instrumento que regula este tema en el seno de la OMC. Sin embargo, es un acuerdo plurilateral donde participan pocos países, ninguno de ellos latinoamericano. Algunas economías de la región han optado por negociar la liberalización de la contratación pública en sus ACR. Los países más activos en este sentido han sido Chile, México, los centroamericanos, República Dominicana, Colombia y Perú.

²⁵ Fairlie Reynoso, Queija De La Sotta y Rasmussen (2006).

En líneas generales, el ACP y las disposiciones de los ACR en materia de compras gubernamentales tienen características similares, tanto en lo relativo a los beneficios (incremento de la competitividad, la transparencia y la robustez de la contratación pública, la mejora en la percepción sobre la eficiencia y la transparencia, la mayor eficiencia en la asignación de recursos y la mejora en el acceso a los mercados internacionales para los oferentes nacionales) como a los costos (costos de implementación, limitaciones en el acceso debido a restricciones como umbrales elevados, pérdidas que puedan sufrir los proveedores domésticos por la competencia extranjera, etc.)

De todas formas, los ACR parecen presentar algunas ventajas respecto del ACP para los países de América Latina, a pesar del *spaghetti bowl* que generan. Entre ellas, cabe destacar los umbrales más bajos en algunos casos que incrementan las posibilidades de acceso para las empresas de menor tamaño relativo, la posibilidad de compensar los costos a través de beneficios en otros ámbitos del ACR, y mayor simplicidad procedimental que otorga flexibilidad y permite un mejor aprovechamiento de los aspectos positivos del acuerdo.

Dicho de otro modo, los acuerdos regionales tienden a facilitar el *trade off* eficiencia-promoción de la actividad doméstica, que enfrentan los gobiernos a la hora de decidir la apertura del mercado de compras públicas a los proveedores internacionales.

Un punto importante a destacar es que el acceso a los mercados internacionales de contratación pública parece privilegiar a las empresas de mayor tamaño. Esto se debe a que existen numerosas barreras que restringen la participación de las PyMEs, tanto por las características naturales de los procesos de contratación pública –en contraste con las transacciones del sector privado– como por restricciones propias del ACP y los ACR.

Desde el punto de vista de las políticas de contratación pública, los beneficios de la eficiencia, la no discriminación, la transparencia y el fomento de la inversión y la asociatividad-público privada (Evenett, 2007), todos aspectos ligados a la liberalización de

este ámbito- son innegables. No obstante, en muchos casos los regímenes de compras públicas suelen ser utilizados como instrumentos para alcanzar otros objetivos relevantes de políticas públicas, por lo cual los costos de la apertura no deben ser menospreciados.

Es preciso tener en cuenta, además, que tanto el ACP como los ACR distan mucho de brindar un escenario amplio de liberalización de la contratación pública. En efecto, el acceso que proporcionan a los mercados internacionales de este ámbito es limitado y exigen en contrapartida importantes reformas de la regulación doméstica. Si bien muchas veces estos cambios pueden generar ganancias de eficiencia en los países que los implementan, con frecuencia tienen elevados costos de implementación.

A este respecto, los ACR parecen proporcionar un escenario más ventajoso para los países en desarrollo en materia de contratación pública por diversos motivos. En este sentido, el camino elegido por diversas economías latinoamericanas parece adecuado, pues incrementa las posibilidades de aprovechar los beneficios y de reducir los costos de los acuerdos.

Referencias

- ALADI/MERCOSUR/CAN. *Convergencia comercial de los países de América del Sur hacia la Comunidad Sudamericana de Naciones. Compras del Sector Público.* ALADI/MERCOSUR/CAN/15/2006
- Anderson, Robert. *Definition and scope of government procurement: conceptual issues and the principle of non-discrimination.* WTO Workshop on the Agreement on Government Procurement. Geneva, 10-12 July 2007.
- Araya Allende, Juan. *Las compras públicas en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados.* Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL). División de Comercio Internacional e Integración. Serie Comercio internacional N°67. CEPAL, Santiago de Chile, abril de 2006.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Gobierno de Chile. *CHILE. Evaluación del Sistema Nacional de Compras y Contrataciones Públicas (CPAR).* BID y Gobierno de Chile, 2008.
- Barrios Baron, Cecilia. *Compras del Sector Público. Opciones de negociación para la República Argentina.* Buenos Aires: ISEN, 1997.
- DIRECON. *Evaluación de las relaciones económicas y comerciales entre Chile y Estados Unidos a siete años de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio.* Ministerio de Relaciones Exteriores. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON). Departamento de Estudios. Santiago de Chile, diciembre de 2010.
- Elkhatib, Omar. *Jordan Experience.* WTO Workshop on the Agreement on Government Procurement. Geneva, 27-29 June 2006.
- Evenett, Simon. *Competition and transparency in national procurement markets: implications for development and trade.* WTO Workshop on the Agreement on Government Procurement. Geneva, 10-12 July 2007.
- Fairlie Reinoso, Alan; Queija De La Sotta, Sandra y Rasmussen Albitres, Milagros. *Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU : un balance crítico.* Lima: LATN; CISEPA, 2006
- Juichi Kono, Daniel y Stephanie Rickard. *Buying National: Preferential Trade Agreements and Public Procurement.* Trabajo preparado para el Taller "The Politics of

Preferential Trade Agreements: Theory, Measurement, and Empirical Applications". Niehaus Center for Globalization and Governance, Princeton University, April 30-May 1, 2010.

- Osei-Lah, Kodjo. *Possible Challenges of Prospective Acceding Members to the GPA*. WTO Workshop on the Agreement on Government Procurement. Geneva, 27-29 June 2006.

- Osei-Lah, Kodjo. *Scope and Coverage under the GPA – Parties' Appendix I Including General Notes*. WTO Workshop on the Agreement on Government Procurement. Geneva, 10-12 July 2007.

- Roy, Martin. *Government Procurement in the GATS*. WTO Workshop on the Agreement on Government Procurement. Geneva, 10-12 July 2007.

- Rozenwurcel, Guillermo. *Negociaciones Internacionales e Internacionalización de Empresas. El mercado de las compras públicas*. Fundación Standard Bank, Buenos Aires, 19 de noviembre de 2010.

- Rozenwurcel, Guillermo; Rozemberg, Ricardo; Drewes, Lorena y López Fernández, Mariana. *Compras públicas: costos y beneficios de los procesos de integración regional en el marco de los tratados de libre comercio. Capítulo de Conclusiones*. Libro de la IDRC y Universidad Nacional de San Martín. Buenos Aires, 2011

- Rozemberg, Ricardo y Gayá, Romina. *Global Crisis and Trade Barriers in Latin America. Managed Exports and the Recovery of World Trade: The 7th GTA report A Focus on Latin America*. Centre for Economic Policy Research, 2010.

- Ryu, Ho-kwon. *Korea's experience from the Accession of GPA*. WTO Workshop on the Agreement on Government Procurement. Geneva, 10-12 July 2007.

- Ulloa, Alfie A. *El mercado público y los acuerdos comerciales, un análisis económico*. Santiago de Chile: CEPAL. División de Comercio Internacional e Integración, 2006

Programa ICT4GP

**Fortalecimiento de los Sistemas de Compras Públicas
en América Latina y el Caribe
a través del uso de herramientas TIC y de la promoción
de la participación de las MIPyME**

Componente 1 del Programa ICT4GP

Information and Communication Technologies for Government Procurement
proyecto conjunto del IDRC y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
con la colaboración de la Organización de los Estados Americanos (OEA)

www.ricg.org

