



Secretaría Nacional
de Planificación y
Desarrollo



Implementada por
giz
Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

PROGRAMA DE COOPERACIÓN TÉCNICA ECUATORIANA – ALEMANA

FORTALECIMIENTO DEL BUEN GOBIERNO

CONSULTORÍA:

**“Análisis de las políticas de contratación pública de los países
que conforman REDEPLAN
y su vinculación con el desarrollo del país”**

Consultor:

JOSÉ SAAVEDRA

Enero 2015

La globalización, la apertura de los mercados y el medio ambiente competitivo han generado la necesidad para la mayoría de los gobiernos de hacer un uso productivo de sus recursos, es en este sentido donde la promoción de las compras estatales a proveedores locales es aplicada como una herramienta estratégica que, como está comprobado, tiene asociados una serie de beneficios que alcanza a trabajadores, empresarios y a la sociedad en su conjunto.

JS

INDICE

Capítulo I.	OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA	4
Capítulo II.	INSTITUCIONALIDAD EN COMPRAS PÚBLICAS	5
Capítulo III.	BUENAS PRÁCTICAS IMPLEMENTADAS	9
Capítulo IV.	COMPRAS PÚBLICAS CON ENFOQUE DE DESARROLLO <i>ANÁLISIS POR PAÍS INTEGRANTE DE REDEPLAN</i>	11
Capítulo V.	DIFICULTADES PARA EL ACCESO A LAS COMPRAS PÚBLICAS	34
Capítulo VI.	FACTORES QUE INCIDEN NEGATIVAMENTE EN LA INCLUSIÓN	36
Capítulo VII.	RECOMENDACIONES GENERALES	
	<i>VII. 1. PLAN PILOTO DE INTEGRACIÓN EN PAÍSES DE REDEPLAN</i>	37
	<i>VII. 2. COMPRAS PÚBLICAS COMO MOTOR DE DESARROLLO E INTEGRACIÓN</i>	41
Capítulo VIII.	ESTRATEGIAS COMUNES APLICADAS AL SECTOR MIPYMES	50
Capítulo IX.	LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO EN PAÍSES REDEPLAN	60
Capítulo X.	LAS COMPRAS PÚBLICAS EN LOS PAÍSES DE REDEPLAN	73
Capítulo XI.	IMPACTO DE LAS NORMAS DE LOS TLCs EN EL DESARROLLO <i>DE LAS MIPYMES EN PAÍSES DE REDEPLAN</i>	88
	BIBLIOGRAFÍA	95
	ANEXOS DE BUENAS PRÁCTICAS APLICADAS:	
	ANEXO 1: ENERGÍAS RENOVABLES CON DESARROLLO LOCAL	98
	ANEXO 2: INTEGRACIÓN REGIONAL: CASO COMISCA	109
	ANEXO 3: CIFRAS COMERCIO EXTERIOR EN PAÍSES REDEPLAN	112

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Marcos legales para las compras públicas de los países integrantes de REDEPLAN	7
Tabla 2.	Portales Electrónicos para la Contratación Pública	8
Tabla 3.	Margen de preferencia en CP de bienes en Ecuador por tamaño de empresa	13
Tabla 4.	Margen de preferencia en CP de Servicios en Ecuador por tamaño de empresa	14
Tabla 5.	Comparativo principales características de CP en países REDEPLAN	31
Tabla 6.	Modelos de Madurez en sistemas de Compras Públicas	36
Tabla 7.	Regímenes de preferencia Mipymes por país	56
Tabla 8.	Modelo propuesto de Programa de Fortalecimiento para Mipymes	60
Tabla 9.	Discriminación en los acuerdos de compras públicas	63
Tabla 10.	Compras públicas en los ACP extra e intrarregionales en los países REDEPLAN	65
Tabla 11.	Disposiciones en los acuerdos	66
Tabla 12.	Acuerdo Perú – EUA principales características	73
Tabla 13.	Marcos legales de las CP en los países CA integrantes de REDEPLAN	81
Tabla 14.	Centroamérica: criterios para la definición de las mipymes por país	89
Tabla 15.	Nº de mipymes según empleados, distribución por países y empleo generado	90

El objetivo del presente trabajo es reflejar la situación actual de los países integrantes del grupo REDEPLAN en los aspectos vinculados a las compras públicas y su impacto en el desarrollo, detectar las buenas prácticas implementadas, los obstáculos y dificultades encontradas y las lecciones aprendidas. Finalmente se plantearán recomendaciones y lineamientos que permitan avanzar en el proceso de intercambio y colaboración entre los países.

Más específicamente, se trata de facilitar el proceso de aprendizaje y de intercambio de experiencias entre los países miembro de REDEPLAN, de producción y difusión de conocimiento al resto de los países.

RESULTADOS OBTENIDOS

A partir de un profundo trabajo de investigación, donde se recabó e intercambió información con los puntos focales designados, se llegó a un conocimiento específico de la realidad de cada país y sus políticas aplicadas a nivel nacional incluyendo su alcance a gobernaciones descentralizadas.

INSTRUMENTOS APLICADOS en las compras públicas con alcance nacional y subnacional para incentivar el desarrollo.

Se constató la diversidad de enfoques que tiene este tema, así como la general atención puesta de todos los países en las compras públicas por su alta participación del PIB nacional y su impacto en la economía local. Fue entonces que se detectó un conjunto de políticas de apoyo aplicadas, que en muchos casos son de reciente ejecución, lo cual no permite un análisis de los resultados obtenidos.

En algunos casos, la legislación de compras gubernamentales determinó que no hubiera discriminación basada en el origen de los productos, servicios o proveedores. Este fue el caso, por ejemplo de, República Dominicana, Guatemala y Panamá. Por el contrario, otros países de REDEPLAN usaron procedimientos de compras discriminatorios fijando una política de apoyo a las actividades domésticas. El tipo y nivel de las preferencias ofrecidas a las compras domésticas varían entre países.

El instrumento más común fue otorgar márgenes de preferencia en el precio, donde muchos países de REDEPLAN los adoptaron en la segunda mitad del siglo XX. En los últimos años se ha implementado una plataforma de acción con aplicación de varios instrumentos de preferencias puras: reserva de mercado, preferencia en precio, umbrales y otros que fueron utilizados, entre otros, por Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, Perú y Uruguay. En Venezuela el margen de preferencia aumentó significativamente; sin embargo, debido a la importancia de los insumos y bienes de capital, la proporción de compras del exterior fue importante.

i. Los sistemas de compras públicas de los países integrantes de REDEPLAN

El volumen de transacciones en las que el sector público participa como comprador en todos los países obliga al buen desempeño de los sistemas de compras para el buen funcionamiento de la economía y el desarrollo, dado que representan porciones sustanciales del producto bruto de cualquier país¹, incluyendo una variedad de bienes y servicios, y los procesos de adquisición son complejos y con múltiples etapas

El fortalecimiento institucional para gestionar las compras públicas con eficiencia, eficacia y transparencia es un desafío sobre el incremento de la eficiencia, la efectividad y la transparencia de los sistemas de compras públicas de cada país. La discusión sobre las compras públicas, en muchas ocasiones termina viéndose más como un tema de reforma legal y de procedimientos, y no tanto como parte de una política de Estado sobre el gasto público e inversión para el desarrollo.

En los últimos 20 años, varios de los países integrantes de REDEPLAN, implementaron reformas significativas para modernizar el proceso de compras, e incrementar la transparencia y eficiencia de sus regímenes públicos de contratación, aunque en algunos países esto fue un proceso prolongado. Las reformas fueron encaradas en muchos casos a través de una nueva legislación de compras gubernamentales. Los países de ALC que adoptaron nuevas legislaciones de compras gubernamentales en el período 1989-2014 fueron: Bolivia, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Además, el hecho de contar con compromisos internacionales, de una u otra forma provoca un cierto nivel de presión sobre las reformas² que los sistemas de compras públicas deben tener en los países integrantes de REDEPLAN. Para cumplir con los compromisos de los capítulos de compras públicas de los TLCs, dichos sistemas tienen que ser más abiertos y no discriminatorios. El mejor uso de los recursos públicos no siempre se traduce en compras que se deciden solo por factores económicos. En ese sentido, los Estados deben satisfacer las necesidades que son propias a su quehacer, lo que se vincula con la utilidad pública de las compras. También, la administración debe mantener una probidad estricta, asegurando así la transparencia.

En todos los países integrantes de REDEPLAN, las entidades del Poder Ejecutivo, además de ser las responsables de la administración del sistema de compras, tienen por ley asignado un rol supervisor. Las funciones de fiscalización la realizan las contralorías o

¹ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/overview_s.htm

² http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr09-2b_s.pdf

cortes de cuenta, cumpliendo un papel de control externo e independiente. Todos los países relevados cuentan con un marco legal bajo el cual se regulan sus adquisiciones de bienes y servicios para las dependencias del Estado, las entidades descentralizadas, autónomas, unidades ejecutoras y gobiernos locales (véase la tabla 1).

Tabla 1 . Marcos legales para las compras públicas de los países integrantes de REDEPLAN

País	Marcos legales para las compras publicas de los países integrantes de REDEPLAN.
Bolivia	Decretos Supremos N° 0181, 0843, 0956, 1497
Costa Rica	Ley de Contratación Administrativa y su Regl. Gral Decreto Ejecutivo N° 25038-H del 6 de marzo de 1996. Ley de contratación administrativa (lca), N°. 7494 del 24 abril de 1995
Colombia	Decreto 4170 de noviembre 3 de 2011
Ecuador	Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.
El Salvador	Ley de adquisiciones y contrataciones de la administración Pública (Lacap) Año 2000
Guatemala	Ley de contrataciones del Estado
Honduras	Ley de contrataciones del Estado de 2001
Panamá	Decreto Ejecutivo No. 85 de 16 de abril de 2007 que establece la estructura organizativa de la DGCP, el Manual de Funciones y el Organigrama.
Paraguay	Ley 2051/03, Ley 3439/07
Perú	Decreto legislativo N° 1018
Republica Dominicana	Ley No. 340-06 del 18 de agosto del 2006 y su Regl de Aplicación Decreto No. 490-07.
Uruguay	Ley 18.834 Artículo 14
Venezuela	Ley de Contrataciones Públicas

ii. Portales electrónicos

Todos los países integrantes de REDEPLAN han desarrollado un portal electrónico para la contratación pública (Tabla 2).

País	Sistema electrónico	Web	Descripción
Bolivia	Dirección General de Sistemas de Gestión de Información fiscal ha desarrollado el Sistema de Contrataciones Estatales (SICOES),	sicoes.gov.bo	Brinda información de las entidades del sector público referida a: procesos de contratación; solicitudes de propuestas; adjudicación y contrato de bienes, obras, servicios generales y servicios de consultoría; recursos administrativos interpuestos; contrataciones por excepción, etc. Asimismo, se pueden encontrar instrumentos de gestión para las contrataciones del sector público, como ser: modelos de pliegos y de solicitud, formularios, clasificadores presupuestarios y estadísticas de procesos.
Costa Rica	Comprared – ministerio de hacienda mercado en línea o “mer-link”. Proyecto del Programa de Gobierno digital	hacienda. go.cr/comprared . mer-link. go.cr	Sistema electrónico transaccional para dar a conocer demandas de bienes, obras y servicios, y para que los proveedores puedan participar y dar seguimiento a los procedimientos de contratación administrativa. utiliza la firma electrónica. Plataforma electrónica para proveedores de instituciones públicas,* personas físicas o jurídicas se inscriben en línea en el registro de Proveedores
Colombia	Colombia Compra Eficiente	colombiacompra. gov.co	Define políticas unificadas que sirven de guía a los administradores de compras y que permitan monitorear y evaluar el desempeño del sistema y generar mayor transparencia en las compras; y tener una entidad rectora que provea un soporte adecuado para ejecutar el Plan de Desarrollo definido por el PE.
Ecuador	Servicio Nacional de Contratación Pública	www.compraspu blicas.gob.ec	Lidera y regula la gestión transparente y efectiva del servicio de contratación pública, dinamizando el desarrollo económico y social del país, proponiéndose en los próximos años ser un factor relevante en la transformación de la matriz productiva y posicionarse como referente de Administración Pública a nivel nacional e internacional.
El Salvador	Portal del sistema de adquisiciones y contrataciones (slac)	comprasal. gob.sv	Módulo de divulgación, registro de proveedores, catálogo de bienes y servicios, recepción de cotizaciones, registro de órdenes de compra y recepción de ofertas.
Guatemala	sistema electrónico de adquisiciones y contrataciones del Estado, GuateCompra	guatecompras.gt	Mercado electrónico, operado a través de internet para comprar y contratar bienes y servicios
Honduras	Sistema de información de contratación y adquisiciones del Estado de honduras, hondocompras	hondocompras. gob.hn	Mecanismo para difundir oportunidades de adquisición, información sobre licitaciones y contratos –históricos y en curso, detalla aspectos principales del proceso y facilita acceso a pliegos, evaluaciones, adjudicaciones, contratos y participación de oferentes.

Panamá	Sistema Electrónico de Contrataciones Publicas de la Republica de Panamá	panamacompra.gob.pa	La Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP), es la encargada de administrar El Sistema Electrónico PanamaCompra, es una entidad autónoma, con la facultad para regular, interpretar, fiscalizar y asesorar en los procedimientos de selección de contratista que realicen las instituciones estatales, sujeta a la fiscalización de la Contraloría General de la República y a las políticas del Órgano Ejecutivo, para lo cual el enlace será el Ministerio de Economía y Finanzas.
Paraguay	Sistema de información de las Contrataciones Publicas de la Republica del Paraguay	contrataciones.gov.py	Facilitar contrataciones públicas eficaces, económicamente óptimas, sustentables y con ecuanimidad, mediante procesos estandarizados, eficientes y confiables, ejecutados en su totalidad sobre plataforma electrónica.
Perú	Sistema Electrónico de Adquisiciones y Contrataciones del Estado	seace.gob.pe	En la página del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado - OSCE, se encuentra la información necesaria sobre los requisitos, procesos, y seguimiento a procesos de contratación con entidades estatales a nivel nacional, en los rubros de bienes, servicios y obras. Publica convocatorias realizadas por el OSCE, información emitida por el Tribunal de Contrataciones del Estado, últimas noticias sobre las actividades institucionales, entre otros.
Republica Dominicana	Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP)	dgcp.gob.do	La Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP) es una dependencia del Ministerio de Hacienda; la misma funge como Órgano Rector del Sistema de Compras y Contrataciones Públicas de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones del Estado Dominicano.
Uruguay	Agencia de Compras y Contrataciones del Estado	comprasestatales.gub.uy	Asesorar al Poder Ejecutivo en la elaboración y seguimiento de políticas de compras públicas y en los procesos de actualización de la normativa Realizar la difusión, preparación de materiales y capacitación en las normativas relativas a las contrataciones del Estado y a las mejores prácticas aplicables, propugnando la aplicación de criterios y procedimientos simples y uniformes que faciliten la tarea de compradores y proveedores.
Venezuela	Servicio Nacional de Contrataciones	snc.gob.ve	Es el órgano de la Administración Pública autoridad técnica en materia de contrataciones públicas provistos de herramientas tecnológicas para generar productos y servicios con estándares de calidad en ruta a la excelencia.

* Banco Nacional de Costa Rica (bncr), Caja Costarricense del Seguro Social (ccss), Comisión Nacional de Emergencias, Compañía Nacional de Fuerza y Luz, Correos de Costa Rica S.A., Instituto Costarricense de Electricidad, Instituto Costarricense de Turismo, Instituto Nacional de Seguros (ins), Municipalidad de Alajuela, Municipalidad de Escazú, Municipalidad de Grecia, Poder Judicial, Radiográfica Costarricense S.A., y la Universidad de Costa Rica. *Fuente:* ministerios y secretarías de Finanzas de los países centroamericanos.

De la información relevada, se destacan como buenas prácticas la implementación de diversos mecanismos de preferencia y la capacitación.

El mecanismo más difundido es el de preferencia en el precio, la visión por parte del consultor al respecto es que por sus características es la herramienta de más fácil reglamentación y aplicación, aunque puede no ser la más eficiente en los esfuerzos del Estado por desarrollar la producción nacional.

Se destaca la capacitación como buena práctica ya que la misma es utilizada en todos los países analizados. Se imparte capacitación tanto en normativa de contratación pública como en el uso de los portales web.

Mecanismos de preferencia

Los distintos mecanismos de preferencia son coincidentes para la mayoría de los países, aún cuando algunos que llevan varios años de aplicación y otros están en la normativa pero aún no se han llevado a la práctica.

Se definen brevemente los mecanismos de preferencia encontrados en el relevamiento de los países integrantes del grupo de trabajo:

i. Reserva de mercado.

Consiste en destinar una parte determinada de los llamados para adquisiciones del Estado para que compitan exclusivamente productores nacionales con perfil de Mipymes. Se puede establecer que sea un porcentaje determinado de las compras de cada organismo estatal ó que sean las compras de bienes de determinado sector industrial o productivo que se quieran promover o desarrollar

ii. Preferencia en el precio

Se establece que en la competencia entre bienes nacionales e importados o entre bienes producidos por Mipymes y empresas que no califiquen como tales y dentro de cierto margen de variación, se considerará un porcentaje de preferencia al producto nacional o al producto de Mipymes a los efectos de la comparación.

En algunos países se ha mencionado la preferencia a la industria nacional como preferencia las Mipymes, en otros existe un porcentaje de preferencia de las Mipymes frente a otro producto nacional de empresa no Mipyme y otro porcentaje cuando estas están en competencia con productos extranjeros.

Hay variantes en cuanto a si dentro del margen de preferencia se adjudica directamente al oferente Mipyme o si se le da la opción de igualar la oferta ganadora. En el caso de Paraguay se da la opción de igualar la mejor oferta; pero también hay organismos que en sus pliegos establecen -para determinados productos estratégicos en los que se trata de incentivar el desarrollo de los proveedores-, que se da una opción de igualar la mejor oferta para acceder a un determinado porcentaje del total de unidades a adjudicar. En el caso de Ecuador,

se fija un rango dentro del cual deberá estar el porcentaje de preferencia a aplicar, pero el mismo lo determina la entidad compradora para cada caso o sector.

iii. Licitación exclusiva

Cuando se realiza un llamado a licitación para cubrir las necesidades de cierto producto y el llamado se dirige exclusivamente a las empresas productoras de dicho artículo, no participando por lo tanto aquellas empresas que solo lo comercializan.

iv. Subcontratación.

En este caso se establece un porcentaje de integración con subcontratos a empresas nacionales que deba realizar la empresa adjudicataria para cumplir con el objetivo del contrato.

v. Ferias Inclusivas

Es el caso particular de reserva de mercado en Ecuador y se realiza con carácter regional. Las ferias inclusivas buscan incluir a pequeños proveedores de obras, bienes o servicios mediante un proceso ágil y transparente en las compras públicas del Estado de bienes estandarizados y cuyo costo no supere la base para el concurso público de ofertas.

vi. Cotización. Menor cuantía en ínfima cuantía

Son procedimientos utilizados en Ecuador y destinados a compras menores y que en algunos casos no requieren estar inscriptos en el Registro Único de Proveedores por lo que aunque la legislación no establece que sean procedimientos exclusivos para Mipymes, son aquellos a los que dichas empresas pueden acceder.

vii. Umbrales

Los umbrales son determinados montos en dinero que se establecen en ocasión de la firma de tratados de comercio entre dos países, por encima de los cuales regirán las cláusulas del tratado y el tratamiento igualitario de las partes, preservando las compras públicas que se realicen por montos inferiores al umbral para las empresas nacionales con lo que se favorece la competitividad de la producción nacional.

viii. Desarrollo de proveedores.

Se realiza desarrollo de proveedores cuando, ante la necesidad de proveerse de determinado producto que no se encuentra en plaza o no reúne los requisitos técnicos necesarios, el organismo contratante convoca a los potenciales proveedores para comunicarles sus necesidades y brindarles la posibilidad de adecuar sus procedimientos productivos a aquello que el Estado desea adquirir.

Con la motivación de obtener el contrato las empresas trataran de llegar a los estándares establecidos beneficiándose a sí mismas y a la economía en general.

Capítulo IV. COMPRAS PUBLICAS CON ENFOQUE DE DESARROLLO

INSTRUMENTOS APLICADOS - ANÁLISIS PAÍSES DE REDEPLAN

Se describe a continuación una reseña de las principales características de los instrumentos para el desarrollo aplicados en los países integrantes de REDEPLAN.

Ecuador

Es uno de los Países integrantes de REDEPLAN con el mayor número de preferencias puras para el desarrollo de la producción nacional, que a su vez, le realiza un seguimiento permanente de los impactos de los mismos en las compras, midiendo participación de empresas por tipo llamado, evolución por tamaño de empresa, entre otros.

A través del mecanismo de reserva de mercado se crean las Ferias Inclusivas que son procedimientos que desarrollarán las entidades contratantes, sin consideración de montos de contratación, para fomentar la participación de artesanos, micro y pequeños productores prestadores de servicios.

Las invitaciones para las ferias inclusivas además de publicarse en el portal www.compraspublicas.gob.ec se publicarán por un medio impreso, radial o televisivo del lugar donde se realizará la feria. Las ferias inclusivas observarán el procedimiento de contratación que para el efecto dicte el SERCOP.

En los procedimientos de adquisición denominados Cotización, Menor Cuantía e ínfima Cuantía, se detallan los requisitos para la participación de las MIPyME, que son los siguientes:

Si fuera imposible realizar subasta inversa o la misma resultara desierta y el monto de la contratación está entre 0,000002 y 0,000015 del Presupuesto Inicial del Estado. En este caso, se invita a cinco proveedores elegidos aleatoriamente a través del portal www.compraspublicas.gov.ec de entre los proveedores que cumplan los parámetros de contratación preferente e inclusión de acuerdo con los arts. 50 y 52 de la Ley. Estos parámetros son tipo de proveedor y localidad.

En los pliegos se deberá incluir un sistema de calificación mediante el cual los invitados por sorteo obtengan una puntuación adicional por el hecho de haber salido favorecidos sin perjuicio del margen de preferencia que se deberá establecer en los pliegos para los demás proveedores locales que participen sin haber sido invitados por sorteo.

El llamado debe ser publicado para que puedan participar todos los habilitados en la categoría

Si se trata de ejecución de obras, las MIPYME podrán participar si el presupuesto está entre 0,000007 y 0,00003 del Presupuesto Inicial de Estado.

Si se trata de bienes y servicios no normalizados, no pueden ser consultorías y el monto deberá estar entre 0,000002 y 0,000015 del Presupuesto Inicial del Estado.

Márgenes de preferencia según modelo de pliego de subasta inversa.

Preferencia: A continuación se detalla la aplicación de los márgenes de preferencia para Producción Nacional y Mipymes:

Como parte integrante de la oferta técnica, se incluirá el formulario denominado Participación Nacional, en el cual se indicará el porcentaje de agregado nacional del bien o servicio a ofertar, cuya información servirá para evaluar el origen del bien o servicio objeto de la contratación, de acuerdo a los siguientes parámetros.

Origen nacional de un bien: cuando el valor FOB de las mercancías importadas incorporadas en él, no sea superior al 60% del precio ofertado, o dicho de otra manera, incorpore el 40% o más de agregado nacional.

Origen nacional de un servicio: si el oferente es una persona natural o jurídica domiciliada en el país, y más del 60% de su oferta represente el costo de la mano de obra, materias primas e insumos nacionales.

La información referente al tamaño de la empresa para la aplicación de los márgenes de preferencia, con relación a micro, pequeñas y medianas empresas será tomada de la información que consta en el Registro Único de Proveedores RUP, de acuerdo a lo previsto en el artículo 16 del Reglamento General de la LOSNCP.

Para el caso de bienes: En función de lo establecido en la Sección III Condiciones Generales, numeral 3.1, segundo inciso, si la subasta se realiza entre proveedores de bienes de origen nacional se establecerán los márgenes de preferencia con relación al tamaño del proveedor, de acuerdo con la siguiente tabla:

Tabla 3

TIPO DE PROVEEDOR	MARGEN DE PREFERENCIA
Mediano	(Grande) 5%
Mype	(Mediano) 5% (Grande) 10%

Estos márgenes de preferencia no son aplicables en el caso de que participen únicamente ofertas que no se consideren de origen nacional.

Para el caso de servicios: Se aplicarán los márgenes de preferencia referente al origen del servicio y el tamaño del proveedor, detallados en el siguiente cuadro:

Tabla 4: Margen de preferencia en compra de servicios.

ORIGEN DEL SERVICIO	TIPO DE PROVEEDOR	MÁRGENES DE PREFERENCIA, RESPECTO A OFERTA:	
		EXTRANJERA	NACIONAL
EXTRANJERO		--	--
NACIONAL	GRANDE	10 %	--
NACIONAL	MEDIANO	15 %	(GRANDE) 5 %
NACIONAL	MYPE	20 %	(MEDIANO) 5 % (GRANDE) 10 %

Estos márgenes de preferencia, se aplicarán a cada una de las ofertas durante la Puja, para establecer los precios comparativos.

Mecanismo de Umbrales

Los de cotización y menor cuantía.

Menor cuantía

Para bienes y servicios no normalizados y no consultorías, o si fuera imposible realizar subasta inversa, cuya cuantía sea menor al 0,000002 del Presupuesto Inicial del Estado, se adjudica directamente.

Para obras, sólo los registrados en el RUP que cumplan con los requisitos de pertenecer al cantón donde se realizarán las obras y que califiquen para ejercer esa actividad. Serán invitados a través del portal.

Ínfima cuantía

En obras, bienes o servicios cuya cuantía sea menor o igual a 0,0000002 del Presupuesto Inicial del Estado, se adjudica directamente sin que sea necesario que el proveedor esté inscripto en el RUP.

El Salvador

La Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP)¹ establece las normas básicas que regulan la planificación, adjudicación, contratación, seguimiento y liquidación de las adquisiciones de obras, bienes y servicios de cualquier naturaleza, que la Administración Pública deba celebrar para la consecución de sus fines

Establece los principios de no discriminación, publicidad, libre competencia, igualdad, ética, transparencia, imparcialidad, probidad, centralización normativa y descentralización operativa que son comunes a la normativa de compras públicas de la región.

¹ http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PCC/SO_Compras_Publicas/Leyes/LACAP-Ley_de_Adquisiciones_y_Contrataciones_de_la_Administracion_Publica_con_Reformas.pdf

Rige para todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que oferten o contraten con la Administración Pública. Dichas personas podrán participar en forma individual o conjunta en los procesos adquisitivos y de contratación que lleven a cabo las instituciones.

Las municipalidades, sin perjuicio de su autonomía, deberán efectuar sus adquisiciones y contrataciones de conformidad con las disposiciones de esta Ley y crear registros compatibles con los del Ministerio de Hacienda sobre sus planes de inversión anual.

Esta ley no rige para las adquisiciones y contrataciones financiadas con fondos provenientes de Convenios o Tratados que celebre el Estado con otros Estados o con Organismos Internacionales, en los cuales se establezcan los procesos de adquisiciones y contrataciones a seguir en su ejecución aun cuando haya un aporte en concepto de contrapartida por parte del Estado.

También se plantean casos de excepción como la contratación entre organismos del Estado, contratación de servicios públicos, obras por administración entre otros.

Comprasal es el Sistema Electrónico de Compras Públicas de El Salvador. Si bien no tienen procedimientos electrónicos en su totalidad, los proveedores pueden enviar sus ofertas a través del mismo y se debe publicar toda información referente a los procedimientos así como el resultado de las adjudicaciones.

Atribuciones de la Unidad Normativa de Adquisiciones y Contrataciones (UNAC)

- Proponer al Ministro de Hacienda, la política anual de las Adquisiciones y Contrataciones,
- Emitir las políticas y lineamientos generales para el diseño, implementación, funcionamiento y coordinación del Sistema Integrado de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (SIAC), así como la administración del sistema electrónico de compras públicas. El SIAC estará relacionado con el Sistema de Administración Financiera Integrado que establece la Ley Orgánica de Administración Financiera del Estado.
- Emitir instructivos, asesorar y capacitar a las Unidades de Adquisiciones y Contrataciones Institucional, (UACI).
- Administrar y normar el sistema electrónico de compras públicas, el cual deberá estar a disposición de las Instituciones de la Administración Pública, ofertantes, proveedores y contratistas.

Cada institución de la Administración Pública establecerá una UACI, responsable de la descentralización operativa y de realizar todas las actividades relacionadas con la gestión de adquisiciones y contrataciones de obras, bienes y servicios.

Registro Nacional de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública

Contiene la información de los documentos relativos a los procesos de adquisición y contratación pública, con información básica sobre potenciales ofertantes y contratistas; con el propósito de que las instituciones dispongan de la información que facilite el reconocimiento del mercado de ofertantes y de los incumplimientos de los contratistas. Realizan además programación anual de las compras

Tipos de contratos:

- a) Obra Pública;
- b) Suministro;
- c) Consultoría;
- d) Concesión; y,
- e) Arrendamiento de bienes muebles.

Fuera de estos contratos, las instituciones podrán contratar de acuerdo a las normas de Derecho Común, pero observando todo lo dispuesto en esta Ley en cuanto a su preparación, adjudicación y cumplimiento, cuando les fuere aplicable.

Podrán ofertar y contratar con la administración pública, todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que tengan capacidad legal para obligarse;

Puede haber precalificación de ofertantes, en los casos en que la institución contratante necesite conocer las opciones de mercado respecto a las adquisiciones o contrataciones de obras, bienes o servicios

Procedimientos de contratación

- a) Licitación (bienes o servicios vinculados al patrimonio y construcción de obras) o concurso público (contratación de servicios de consultoría).
- b) Libre Gestión;
- c) Contratación Directa (por debajo del 10% del monto máximo para libre gestión)

Micro, pequeñas y medianas empresas nacionales.

Podrán participar en los procedimientos de contrataciones y adquisiciones de obras, bienes y servicios, en cualquiera de las instituciones de la Administración Pública, incluyendo entidades autónomas y municipalidades, conforme a las reglas establecidas en esta Ley.

A requerimiento de la institución contratante, podrán tener prioridad en la evaluación de las ofertas a los bienes fabricados y/o producidos en el país, cuando estos sean comparados con ofertas de tales bienes fabricados en el extranjero.

Según la actividad económica que desarrollan, podrán asociarse para ofertar un óptimo y eficiente suministro de bienes o prestación de servicios, en cuyo caso deberán cumplir con los requisitos ya establecidos en esta Ley y en el Código Tributario para la conformación de los socios.

Reglas Especiales para las micro, pequeñas y medianas empresas

En las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios con las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales, las entidades de la Administración Pública y municipalidades deberán:

- a) Facilitar el acceso a las micro, pequeñas y medianas empresas para que puedan cumplir con la normativa correspondiente.
- b) Adquirir o contratar a las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales al menos lo correspondiente a un 12% del presupuesto anual destinado para adquisiciones y contrataciones de bienes y servicios, siempre que éstas garanticen la calidad de los mismos.
- c) Procurar la contratación de las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales regionales y locales del lugar donde se realizan las respectivas contrataciones y adquisiciones.

Montos para la determinación del procedimiento a aplicar:

Licitación o concurso público: Para las municipalidades, por un monto superior al equivalente de ciento sesenta (160) salarios mínimos mensuales para el sector comercio; para el resto de las instituciones de la administración pública, por un monto superior al equivalente a doscientos cuarenta (240) salarios mínimos mensuales para el sector comercio. (\$38.784 y \$78.176 respectivamente)¹

Libre Gestión: Entre veinte (20) y ciento sesenta (160) salarios mínimos mensuales para el sector comercio, deberá dejarse constancia de haberse generado competencia, habiendo solicitado al menos tres cotizaciones. (entre \$4.848 y \$38.784 o \$78.176 respectivamente) No será necesario este requisito cuando la adquisición o contratación no exceda del equivalente a veinte (20) salarios mínimos mensuales para el sector comercio (hasta \$4.848).

En la **Contratación Directa** no habrá límite en los montos por lo extraordinario de las causas que lo motiven. Deberá publicarse en el Sistema Electrónico de Compras Públicas, invocando la causal correspondiente que la sustenta. Hasta (\$ 3.878 o \$ 5.818 respectivamente)

Compras Conjuntas

Las instituciones de la Administración Pública podrán agruparse para realizar sus adquisiciones y contrataciones, a fin de obtener mejores precios, ventajas competitivas, y lograr economías de escala y mejores beneficios. La suscripción de los contratos resultantes de este proceso se hará de forma individual entre él o los contratistas seleccionados y cada institución.

¹ https://www.comprasal.gob.sv/comprasal_web/det_normativo_01.jsf

Se prevé la posibilidad de la **subcontratación** salvo que las bases de licitación o de concurso y las cláusulas del contrato lo prohíban expresamente.

El contratista podrá subcontratar únicamente las prestaciones accesorias o complementarias de la construcción de la obra o prestación de servicios descritos en su oferta, previa autorización por escrito de la institución contratante. Sin perjuicio de lo anterior se podrán efectuar subcontrataciones de emergencia por casos fortuitos o fuerza mayor,

Requisitos para el Contrato de Obra

Las obras que la administración pública deba construir o reparar, deberán contar por lo menos con tres componentes, los cuales serán: a) el diseño; b) la construcción; y c) la supervisión. Dichos componentes, deberán ser ejecutados por personas naturales o jurídicas diferentes para cada fase.

Excepcionalmente, el titular de la institución podrá razonar mediante una resolución, que la obra por su naturaleza o complejidad, sea diseñada y construida por el mismo contratista.

En los contratos a que se refiere el inciso anterior, se acordará a precio firme toda la obra o en casos muy complejos, se podrá establecer a precio firme la superestructura y a precio unitario la subestructura o las obras a ejecutarse en el sub-suelo

Los contratos de suministro se celebrarán de acuerdo con la política anual de adquisiciones y contrataciones, el plan de trabajo y el plan anual de compras y suministros.

Los contratos de concesión podrán ser:

- a) De Obra Pública;
- b) De Servicio Público;
- c) De Recursos Naturales y Subsuelos.

Licitación Pública para Concesión

Art. 133.- La forma de seleccionar al concesionario para cualquier tipo de contrato de concesión, será la licitación pública, nacional o internacional, y se regirá por las disposiciones que regulan las licitaciones en esta Ley.

Bolivia

Las principales modalidades de contratación utilizadas por el Estado boliviano son el **Apoyo Nacional a la Producción y Empleo**, la **Licitación Pública**, la **Contratación por Excepción** y la **Contratación por Emergencias** (que se utiliza en aquellas situaciones que revisten una Emergencia Nacional).

Dentro la modalidad de **Apoyo Nacional a la Producción y Empleo** se incluyen:

- Contratación Directa: no requiere cotizaciones ni propuestas y se utiliza por montos inferiores a US\$ 710.

- Contratación por Cotizaciones: se realiza solicitando 3 cotizaciones y procede por montos entre US\$ 710 y US\$ 28.410.
- Contratación por Requerimiento de Propuestas Técnicas: se solicitan 3 propuestas técnicas y es por montos comprendidos entre US\$ 28.410 y US\$ 71.023. La **Licitación Pública** está integrada por dos procedimientos:
- Pública Nacional: cuando el monto de la contratación se encuentra entre US\$ 71.023 y US\$ 5.681.818.
- Pública Internacional: cuando el monto de la contratación es superior a US\$ 5.681.818. Al mes de diciembre de 2005 se habían realizado compras correspondientes al ejercicio 2004 por aproximadamente US\$ 378 millones. Otro aspecto que se destaca en la redacción de la Ley es la política que intenta llevar adelante el gobierno boliviano para generar oportunidades y fomentar el desarrollo e inclusión de los Micro y Pequeños Empresarios, Organizaciones Económicas Campesinas y Asociaciones de Pequeños Productores en los procesos de compras del Estado para fortalecer e impulsar la producción boliviana. Según se establece en la legislación boliviana todas las contrataciones de bienes, servicios y obras que sean por un monto igual o inferior a US\$ 1.136.364 producidos en el país, deben ser de producción boliviana, sin importar cual sea la modalidad de contratación empleada. Cuando se contratan bienes utilizando la modalidad de Apoyo Nacional a la Producción y Empleo se aplican **10% de preferencia** cuando los bienes son producidos en el país, sin importar de donde provienen los insumos y cuando el porcentaje de insumos de origen nacional que integran el costo bruto de producción es igual o mayor al 50%. Cuando la modalidad es la Licitación Pública y se adquieren bienes se aplican los siguientes márgenes de preferencia: **15%** cuando el porcentaje de insumos de origen nacional del costo bruto de producción representa entre el 30 y 50% y **25%** cuando el porcentaje de insumos de origen nacional del costo bruto de producción es mayor al 50%. En el caso de los servicios y las obras, se le otorga un **5%** de preferencia a las propuestas de empresas que cuenten con una participación de acciones de socios bolivianos igual o mayor al 51%.

Honduras

Mecanismos de preferencia o promoción a la producción nacional

Compre Nacional. A través del Dec 74/2001 en su Art 53 se dispone que en las contrataciones que realice el Estado de Honduras por vía de procesos de adquisiciones de carácter nacional (central y sub nacional), se establece un margen de preferencia del 15% a favor de los productos y servicios que tengan origen nacional y un 7,5% para las obras publicas.

Estos beneficios se otorgan a todos los sectores de la economía sin distinción teniendo alcance **tanto en ámbito del Gobierno Central como en Gobiernos Descentralizados: Gobernaciones y Municipios.**

Paraguay

Mecanismos de promoción a la producción nacional - Políticas de inclusión

Entre las políticas impulsadas para el desarrollo de cadenas de valor se destacan los siguientes instrumentos que tienen aplicación en las compras realizadas tanto en el gobierno central y los gobiernos sub nacionales:

MIPYMES el Estado apoya a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de políticas y programas que, entre otros aspectos, permitan su efectivo acceso a los mercados y a los procedimientos de contrataciones públicas; obteniéndose así el desarrollo de estas empresas, la generación de empleo y aumento de la oferta competitiva de bienes y servicios para el Estado

Industria Láctea.¹ A través de la Ley 5264/14 se fomenta el desarrollo de la cadena láctea fortaleciendo su producción nacional en el marco de un Plan Nacional para el Desarrollo Sostenible del sector.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería ejecuta y coordina la implementación de este plan que tiene cuatro ejes temáticos: Organización y Gestión de los Sectores: Primario, Industrial, Comercialización, Agricultura Familiar y Seguridad Alimentaria.

La ejecución y sostenibilidad del Plan esta garantizada por la asignación de recursos provenientes de :

- a) Tasa del 0,25% sobre la importación de vacuna antibrucelica y tuberculina.
- b) Tasa del 0,10% sobre ventas de leche realizada por fabricantes.
- c) Tasa del 0,10% del valor aforo de cada animal especie bovina.

Compre Nacional. A través de la Ley 4558/11 se dispone que en las contrataciones que realice el Estado Paraguay por vía de procesos de adquisiciones de carácter nacional (central y sub nacional), se establece un margen de preferencia del 20% a favor de los productos y servicios que tengan origen nacional.

Beneficios en procedimientos de SBE (subasta a la baja electrónica)

Luego de abiertas las ofertas, si hay empate técnico (5% máximo de diferencia entre la 1ª y la 2ª oferta) y si la primera oferta es de no Mipymes y la segunda es de Mipymes o son dos Mipymes siendo la 2ª de rango inferior a la primera, la que está en 2ª lugar podrá mejorar la oferta.

Si el procedimiento es de Compra Directa según el art. 34 de la ley 2051/03 el porcentaje establecido para considerar empate técnico será hasta 10% superior a la

¹ Este es un caso a destacar ya que junto con Uruguay son los únicos países de REDEPLAN que implementaron mecanismos para el desarrollo a través de las compras publicas para cadenas de valor y sectores productivos específicos.

primera oferta, si la empresa que está en segundo lugar mejora la oferta, se queda con el contrato.

Estos beneficios se otorgan a todos los sectores de la economía sin distinción teniendo alcance **tanto en ámbito del Gobierno Central como en Gobiernos Descentralizados: Gobernaciones y Municipios.**

Colombia

Preferencia de carácter general: entre 10% y 20% para bienes o servicios nacionales, y entre 5% y 15% bienes o servicios extranjeros que incorporen bienes o servicios de origen colombiano de al menos un 20%.. Llamados restringidos a las MIPYMES locales para obras, bienes, servicios y mano de obra iguales o inferiores a US\$ 195.000.

Programa Nacional (2007). Programa de desarrollo de proveedores, fomento a la industria colombiana a través de la subcontratación y desagregación tecnológica. Incentivos: recursos no reembolsables de hasta un 65% del valor del proyecto. Monto máximo financiado por propuesta US\$ 395.000 y para proyectos de alto impacto US\$ 570.000.

Costa Rica

Mecanismos de promoción a la producción nacional

De acuerdo con lo establecido en el Art. 5 Decreto 33305 se crea el Programa de compras de bienes y servicios del Estado cuyo cometido es el crecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas mediante su participación en las compras de bienes y servicios del Estado, así como fortalecer la calidad y competitividad de las PYMES nacionales.

Mecanismos de preferencia aplicados actualmente:

- Preferencia en el precio
- Desarrollo de proveedores
- Reserva de mercado
- Umbrales

Preferencia en el precio: Parámetros para la comparación.

- a. Para efectos de comparación de precios entre las mercancías nacionales con extranjeras, la administración calculará el precio equivalente mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

Peq = PCIF (1 + % de Gastos internamiento + % Derechos arancelarios de Importación + % impuesto Ley N° 6946). en donde:

Peq = Precio equivalente: es decir el precio que será comparado con el precio dado por los oferentes nacionales.

PCIF = Precio CIF de la mercancía.

El porcentaje de gastos de internamiento establecido mediante este reglamento es de 8,25%, el cual se revisará cada año y de ser necesario será actualizado por la DIGEPYME.

- b. Para efectos de comparación de precios entre las mercancías nacionales y las mercancías provenientes de Zonas Francas instaladas dentro de Costa Rica, la Administración deberá aplicar lo que se indica en el inciso a), anterior, según sea el caso, utilizando los derechos arancelarios de importaciones correspondientes y vigentes.

En los casos en que se requiera determinar el origen de las manufacturas, se aplicará lo establecido en el Decreto Ejecutivo N° 32448-MP-MEIC-COMEX, del 28 de abril del 2005 “Reglamento al artículo 12 del anexo 3 de la Ley N° 7017 “Ley de Incentivos para la Producción Industrial Anexo A del Arancel Centroamericano de Importación”.

Perú

El Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), es el encargado de promover el cumplimiento de la normativa a nivel nacional.¹

La **Ley de Contrataciones del Estado** (LEY N° 29873) modifica el Decreto Legislativo N° 1017. Rige para todas las entidades públicas reconocidas por el ordenamiento jurídico que cuenten con autonomía administrativa, económica y presupuestal.

No aplica, entre otros, en los siguientes casos:

- Para servicios personales
- Para la contratación de auditorías externas en o para las Entidades
- Los contratos administrativos de servicios
- Los actos de disposición y de administración y gestión de los bienes de propiedad estatal.
- Para contrataciones cuyo monto sea menor a tres Unidades Impositivas Tributarias vigentes al momento de la transacción, con excepción del caso de bienes y servicios comprendidos en el Catálogo Electrónico de Convenios Marco.
- La concesión de recursos naturales y obras públicas de infraestructura, bienes y servicios públicos.
- Las compras de bienes que realicen las Entidades mediante remate público, las que se realizarán de conformidad con la normativa de la materia.
- Los convenios de cooperación, suscritos entre Entidades, o entre éstas y organismos internacionales, siempre que se brinden los bienes, servicios u obras propios de la función que por ley les corresponde, y además no se persigan fines de lucro.

¹ <http://portal.osce.gob.pe/osce/>

- La contratación de servicios públicos, siempre que no exista la posibilidad de contratar con más de un proveedor.
- Las contrataciones realizadas con proveedores no domiciliados en el país cuyo mayor valor estimado de las prestaciones se realice en el territorio extranjero.

En todos estos casos, quien interviene es la Contraloría General de la Nación.

En el caso de las contrataciones realizadas de acuerdo con las exigencias y procedimientos específicos de organismos internacionales, Estados o entidades cooperantes, siempre que se deriven de operaciones de endeudamiento externo y/o donaciones ligadas a dichas operaciones, no aplica esta ley.

El **Registro Nacional de Proveedores (RNP)** es administrado por el OSCE y en él deben inscribirse quienes deseen contratar con el Estado, estando prohibido a las entidades llevar registros de proveedores. Sólo pueden mantener un listado interno de los mismos

La información que es provista por el RNP no se exige en los pliegos de las contrataciones. Dicha información es provista por otros organismos estatales y puesta a disposición en forma desconcentrada para evitar costos a los micro y pequeños proveedores.

Para realizar la inscripción de empresas extranjeras ante el Registro Nacional de Proveedores (RNP) se aplicará el Principio de Reciprocidad. Las empresas extranjeras recibirán el mismo trato que las empresas peruanas reciben en su país de origen en materia de contrataciones del Estado.

Las disposiciones generales para la contratación establecidas en los párrafos anteriores no se aplican a los proveedores que provengan de países con los cuales la República del Perú tuviera vigente un tratado o compromiso internacional que incluya disposiciones en materia de contrataciones públicas.

Tampoco aplica a las micro y pequeñas empresas - mypes debidamente inscritas en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE).

Se observan los principios de transparencia, concurrencia y competencia en los procedimientos establecidos, así como el interés en promover la participación de la micro y pequeña empresa en las compras del Estado.

Procedimientos de compra

Proceso de selección.

Se prohíbe el fraccionamiento llevado a cabo para evitar la aplicación del proceso de selección que corresponda según la planificación anual.

Se establecen casos de excepción y los requisitos que se deben cumplir para que aplique la exoneración.

Valor referencial

Será establecido por parte de la entidad compradora y se determina tomando en cuenta las posibilidades de precios y condiciones que ofrece el mercado, en función del análisis de los niveles de comercialización, a partir de las especificaciones técnicas o términos de referencia y los costos estimados en el Plan Anual de Contrataciones.

El reglamento establece criterios y plazos. Cuando se trate de proyectos de inversión, el valor referencial se establece de acuerdo al monto de inversión consignado en el estudio de preinversión que sustenta la declaración de viabilidad.

En los procesos de selección sujetos a la modalidad de Convenio Marco, la determinación del valor referencial es facultativa

Solución de controversias

Está previsto que las controversias que surjan entre las partes sobre la ejecución, interpretación, resolución, inexistencia, ineficacia, nulidad o invalidez del contrato, se resuelven mediante conciliación o arbitraje, según el acuerdo de las partes.

Esta conciliación debe realizarse en un centro de conciliación público o acreditado por el Ministerio de Justicia.

El Sistema Nacional de Arbitraje del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (SNA-OSCE) constituye un régimen institucional de arbitraje especializado para la resolución de controversias en las contrataciones con el Estado.

Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE)

Las Entidades están obligadas a utilizar este (SEACE), independientemente del régimen legal de contratación pública o fuente de financiamiento al que se sujete la contratación, conforme a los requisitos que se establezca en el reglamento.

Se promueve la aplicación de la subasta inversa y el convenio marco.

El uso de la Subasta Inversa no es una opción de la Entidad, se deberá utilizar obligatoriamente cuando se necesite contratar bienes o servicios comunes que se encuentren incluidos en el Listado de Bienes y Servicios Comunes. Salvo que el monto corresponda a una Adjudicación de Menor Cuantía, en tal caso será potestad de la Entidad utilizar la modalidad de Subasta Inversa que deberá efectuarse de manera electrónica o realizar un proceso tradicional. Este listado se encuentra en la página web de OSCE y La Subdirección de Procesos Especiales del OSCE y la Dirección Técnico Normativa son los órganos responsables de su elaboración.

El Convenio Marco es la modalidad por la cual el OSCE, a través de una licitación o concurso público selecciona a aquellos proveedores con los que las entidades deberán contratar los bienes y servicios que requieran y que son ofertados a través del Catálogo Electrónico de Convenios Marco.

En los procesos de menor cuantía, las contrataciones se realizan obligatoriamente en forma electrónica a través del Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE), con las excepciones que establezca el reglamento.

El reglamento establece los criterios de incorporación gradual de las Entidades al Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE), considerando la infraestructura y condiciones tecnológicas que éstas posean o los medios disponibles para estos efectos, así como la forma en que se aplican progresiva y obligatoriamente las contrataciones electrónicas a los procesos de licitación pública, concurso público, adjudicación directa pública y adjudicación directa selectiva en sus distintas modalidades.

Guatemala

La Ley de Contrataciones del Estado establecida por Decreto Número 57-92¹ establece el marco normativo para todos los organismos del Estado, incluyendo municipalidades, unidades descentralizadas y empresas públicas.

En cuanto a los tratados y convenios internacionales, se establece que se aplicará esta norma en forma complementaria siempre que no contradiga los mismos.

La adquisición de bienes, servicios personales y no personales y de suministros entre organismos del Estado también está regida por esta ley.

Se establece la necesidad de programar las compras, suministros y contrataciones que tengan que hacerse durante el año fiscal, antes del inicio del mismo.

Se preve la importación de bienes por parte de los organismos del Estado, en forma excepcional, cuando:

- a) El valor en cada caso no exceda del monto establecido para adquisiciones por el régimen de cotización;
- b) No se produzcan en el país, o se produzcan en cantidad insuficiente para la necesidad respectiva;
- c) No haya existencia de procedencia importada, ni representantes de proveedores o distribuidores debidamente acreditados en el mercado nacional, o que, habiéndolos, el precio de importarlos directamente, incluyendo derechos aduanales, impuestos, seguros, pasajes, viáticos y demás gastos atribuibles, sea más bajo que el que tengan los mismos bienes en el mercado nacional.

Publicaciones

Las convocatorias a licitar, así como las notificaciones y adjudicaciones, se deben publicar en el Sistema de Información de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, denominado GUATECOMPRAS. Las convocatorias a licitar se deberán publicar además en el diario oficial.

Ofertas electrónicas

No existe un procedimiento de contratación totalmente electrónico, pero los proveedores podrán presentar ofertas electrónicas a través de Guatecompras toda

1 <http://www.guatecompras.gt/info/legislacion.aspx>

vez que los concursos tengan disponible las opciones de preparación y presentación de ofertas, y en esos casos no se admitirán ofertas en papel.

Procedimientos de contratación

Regimen de Licitación y Cotización Pública

Aplica **Licitación Pública** cuando el precio de los bienes, de las obras, suministros o remuneración de los servicios exceda de novecientos mil Quetzales (Q.900,000.00) (US\$ 170.000)

Aplica **Cotización Pública** cuando el precio de los bienes, de las obras, suministros o remuneración de los servicios exceda de noventa mil Quetzales (Q.90,000.00) (US\$ 17.000) y no sobrepase los novecientos mil Quetzales (Q.900,000.00).

Se establece , en particular que, para el caso de los medicamentos, material médico quirúrgico, dispositivos médicos, gases médicos, fórmulas infantiles, material de diagnóstico por imágenes y productos sucedáneos de la leche materna que sean adquiridos a través de contrato abierto, cotización, licitación pública, compra directa o cualquier mecanismo de adquisición que se realice de conformidad con esta Ley, **una vez calificado el cumplimiento de los requisitos que establece el Reglamento para el Control Sanitario de los Medicamentos y Productos Afines**, en lo que se refiere a seguridad, eficacia y calidad, se utilizará el precio más bajo como criterio de calificación, siempre y cuando este precio no sea igual o superior al precio del mercado privado nacional, que tenga registrado la Dirección Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.

Procedimiento de cotización.

Consiste en solicitar, mediante concurso público a través de GUATECOMPRAS, ofertas firmes a proveedores legalmente establecidos para el efecto y que estén en condiciones de vender o contratar los bienes, suministros, obras o servicios requeridos. Los interesados deberán adquirir las bases en papel o en medio electrónico descargándolas de GUATECOMPRAS y las ofertas se presentan por escrito. Rigen para este procedimiento las disposiciones establecidas para licitaciones en forma supletoria en lo que fueren aplicables.

Compra directa.

Como excepción , la contratación que se efectúe en un solo acto, con una misma persona y por un precio de hasta noventa mil Quetzales (Q.90,000.00), se realizará bajo la responsabilidad y autorización previa de la autoridad administrativa superior de la entidad interesada, tomando en cuenta el precio, calidad, plazo de entrega y demás condiciones que favorezcan los intereses del Estado, sus entidades descentralizadas y autónomas, siguiendo el procedimiento que establezca dicha autoridad.

Se debe realizar la publicación en GUATECOMPRAS, de los siguientes datos como mínimo,

- a) Detalle del bien o servicio contratado.
- b) Nombre o Razón Social del proveedor adjudicado.
- c) Monto adjudicado.

Cuando la compra directa sea menor de diez mil Quetzales (Q.10.000.00), no quedan obligados a cumplir con dicha publicación en GUATECOMPRAS.

Además de la excepción por el monto, se establecen otros casos tales como la contratación entre organismos del Estado, servicios profesionales individuales en general, bienes o servicios de proveedores únicos, entre otros.

Contrato abierto.

Es un sistema de compra y contratación coordinado por el Ministerio de Finanzas Públicas a través de la Dirección Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, con el objeto de seleccionar proveedores de bienes, suministros y servicios de uso general y constante, o de considerable demanda, previa calificación y adjudicación de los distintos rubros que se hubieren convocado a concurso público, a solicitud de dos o más instituciones estatales.

Para los efectos del contrato abierto deberá tomarse en cuenta la compra por volumen que incide en mejores precios y la estandarización de especificaciones que hacen más económica y práctica la adquisición.

El Ministerio de Finanzas Públicas, a través de la Dirección Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, debe mantener un registro de los precios de referencia de los bienes, suministros y servicios objeto del contrato abierto, para garantizar que las compras que se lleven a cabo bajo esta modalidad se hagan con eficiencia, efectividad y calidad, y además respondan a los intereses del Estado.

Las entidades comprendidas en esta Ley, podrán contratar directamente con los proveedores seleccionados por medio de contrato abierto por el Ministerio de Finanzas Públicas.

La convocatoria a un concurso de contrato abierto será de alcance nacional o regional, según se indique en las bases y especificaciones técnicas. Para la publicación de la convocatoria se procederá de acuerdo a lo que establece el procedimiento de licitación contemplado en esta Ley.

Se tomará en cuenta el precio de referencia, que será aquel que tenga ese mismo producto con las mismas especificaciones técnicas en el mercado privado nacional, antes de la presentación de ofertas. Los precios de referencia serán proporcionados por el ente administrador y coordinador a la Junta de Calificación, y publicados en Guatecompras, previo a la apertura de ofertas, luego de realizada la recepción de las

mismas. La Junta de Calificación deberá considerar los precios de referencia para la adjudicación.

Para aquellos renglones en que no se cuente con un precio de referencia por no existir el producto en el mercado privado nacional, la Junta podrá adjudicar al precio ofertado y este extremo se hará constar en el acta de adjudicación.

Los listados de los productos de bienes y suministros adjudicados en contrato abierto serán publicados en la página Web del Ministerio de Finanzas Públicas, dentro del plazo de diez (10) días contados a partir de la fecha de aprobación del contrato respectivo y además serán entregados a los jefes de los departamentos de abastecimientos, compras y/o adquisiciones de las entidades requirentes, para que éstos los reproduzcan y distribuyan a sus unidades que no cuenten con acceso a internet.

Se preven sanciones por incumplimientos de calidad, las que deberán ser anotadas en el Registro de Proveedores de GUATECOMPRAS.

Cuando el monto de las obras, bienes o servicios que sean adquiridos en el mercado local o entrega inmediata negociación no exceda de cien mil quetzales (Q.100,000.00) (US\$ 13.000), se podrá prescindir del contrato escrito

Registro de proveedores.

El Registro de Proveedores de Guatecompras está formado por todas aquellas personas individuales o jurídicas que poseen un Número de Identificación Tributaria (NIT) registrado en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). Toda persona con NIT está automáticamente inscrita en el Registro de Proveedores de Guatecompras y puede abastecer al Estado siempre y cuando no esté inhabilitada.

Las empresas extranjeras podrán participar en cotizaciones o licitaciones públicas con su inscripción provisional en el registro correspondiente cuando los contratos de préstamos exijan participación en el proceso de licitación de firmas extranjeras, siempre que los proyectos sean financiados total o parcialmente con recursos externos. En todo caso, es requisito indispensable acreditar la inscripción definitiva en el registro antes de la suscripción del respectivo contrato.

Recursos

Los recursos de revocatoria y de reposición proceden para los casos de contrataciones realizadas por aplicación de esta ley; en forma supletoria se aplica lo dispuesto en la Ley de lo Contencioso Administrativo.

Uruguay

Mecanismos para promoción a la producción nacional

Régimen General, reglamentado por el Decreto 13/009 de fecha 13 de enero de 2009, a través de cual los bienes, servicios y obras públicas que califiquen como nacionales, acceden a un margen de prioridad, en su comparación de precios con producto extranjero, del 8%.

Programa de Contratación Pública para el Desarrollo (PCPD), el cual incluye:

Una reserva de hasta un 10% de las compras del año anterior para aplicar el Programa de Compras para el Desarrollo (Art. 45 de la ley 18.362).

Podrán emplearse (Art. 43 de la ley 18.362) instrumentos como márgenes de preferencia en el precio y mecanismos de reserva de mercados, a favor de productores y proveedores nacionales. En el caso de aplicarse un margen de preferencia, éste podrá ser de hasta dos veces el previsto en la Preferencia Ind. Nacional, o sea, hasta un 16% sobre el precio.

Este programa esta vigente para:

- Mipymes en dos formatos: preferencia de precio y reserva de mercado.
- Programa Farma: utiliza el formato de umbral por debajo del cual aplica un régimen especial de 16% de preferencia.
- Pequeños Productores Agrícolas¹: reserva de mercado

Energías Renovables: vía decreto se asegura que en las compras que realice el país de energía a través de renovables contienen un mínimo del 20% de contenido nacional, para fuentes eólica, fotovoltaica y biomasa. El decreto mencionado se instrumenta a través de una resolución sobre la metodología del componente nacional que describe unitariamente que productos mínimos debe incluir de las áreas metal mecánica, electro-electrónica, logística, estudios técnicos, etc.

Naval: en un formato similar al de energías renovables, se asegura un componente mínimo del 20% de contenido nacional destallando los contenidos específicos a incluirse.

Venezuela

Ley de Contrataciones Públicas. Medidas: márgenes de preferencias, categorías o montos de contratos reservados, programas de contratación que incluyan bienes con valor agregado nacional, transferencia de tecnología, incorporación de recursos humanos y programación de entregas que favorezcan tanto a la pequeña y mediana industria como a las empresas que fomenten el trabajo en el país.

Por ejemplo:1) Preferencia de 5% en el precio en los siguientes casos: Oferta con

¹ Esta proximo a entrar en vigencia

mayor valor agregado nacional, y Oferta presentada por nacionales con mayor incorporación de bienes, servicios y empleados nacionales. 2) Para las MIPYMES que cuenten al menos con un 25 % de valor agregado nacional (VAN), un conjunto de preferencias porcentuales y preferencias adicionales en los siguientes casos: alianza entre cooperativas (5%), una sola cooperativa (3%), y alianza entre pequeñas y medianas industrias y/o con cooperativas (3%)

Además programas de anticipo (50% del valor del contrato en un lapso de 5 días desde la firma del mismo), pronto pago (entrega del otro 50% del contrato en un lapso máximo de 5 días para bienes y servicios y 20 días para obras), y fomento a la presentación de ofertas en forma conjunta.

Tabla 5: Síntesis comparativa

En la siguiente tabla se presentan resumidamente los objetivos y principales características de las políticas y programas estatales destacando los principales rasgos encontrados en cada uno de los países relevados.

País	Políticas y programas de fomento industrial: objetivos y principales características
Bolivia	<p>Preferencia a la adquisición de bienes de origen nacional. Definición bien de origen nacional: porcentaje de insumos de origen nacional que integran el Costo Bruto de Producción mayor o igual al 50%.</p> <p>1) Apoyo Nacional a la Producción y Empleo (2007): 10% preferencia en precio para bienes producidos en el país sin importar el origen de los insumos.</p> <p>2) Licitaciones Públicas: márgenes de preferencia de 15% cuando el porcentaje de insumos de origen nacional es entre 30% y 50% y 25% cuando el porcentaje de insumos de origen nacional es mayor al 50%.</p> <p>3) Servicios y Obras: 5% de preferencia a las empresas con una participación mayoritaria de socios bolivianos</p>
Colombia	<p>Definición bien de origen nacional: producidos en Colombia o con materiales importados que no superen el 60% del valor del bien.</p> <p>Preferencia de carácter general: entre 10% y 20% para bienes o servicios nacionales, y entre 5% y 15% bienes o servicios extranjeros que incorporen bienes o servicios de origen colombiano de al menos un 20%.1) Proyecto de Promoción de Desarrollo (2003). Llamados restringidos a las MIPYMES locales para obras, bienes, servicios y mano de obra iguales o inferiores a US\$ 195.000.</p> <p>2) Programa Nacional de CE (2007). Programa de desarrollo de proveedores, fomento a la industria colombiana a través de la subcontratación y desagregación tecnológica. Incentivos: recursos no reembolsables de hasta un 65% del valor del proyecto. Monto máximo financiado por propuesta US\$ 395.000 y para proyectos de alto impacto US\$ 570.000.</p>
Costa Rica	<p>Mecanismos de preferencia aplicados actualmente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preferencia en el precio - Desarrollo de proveedores - Reserva de mercado - Umbrales <p>Preferencia en el precio: Parámetros para la comparación. Para efectos de comparación de precios entre las mercancías nacionales con extranjeras, la administración calculará el precio equivalente mediante la aplicación de la siguiente fórmula:</p>

	<p>Peq = PCIF (1 + % de Gastos internamiento + % Derechos arancelarios de Importación + % impuesto Ley N° 6946). en donde:</p> <p>Peq = Precio equivalente: es decir el precio que será comparado con el precio dado por los oferentes nacionales.</p> <p>PCIF = Precio CIF de la mercancía.</p> <p>El porcentaje de gastos de internamiento establecido mediante este reglamento es de 8,25%, el cual se revisará cada año y de ser necesario será actualizado por la DIGEPYME</p> <p>En los casos en que se requiera determinar el origen de las manufacturas, se aplicará lo establecido en el Decreto Ejecutivo N° 32448-MP-MEIC-COMEX, del 28 de abril del 2005 “Reglamento al artículo 12 del anexo 3 de la Ley N° 7017 “Ley de Incentivos para la Producción Industrial Anexo A del Arancel Centroamericano de Importación”.</p>
Ecuador	<p>Es uno de los Países integrantes de REDEPLAN con el mayor numero de preferencias puras para el desarrollo de la producción nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ferias Inclusivas que son procedimientos que desarrollarán las entidades contratantes, sin consideración de montos de contratación, para fomentar la participación de artesanos, micro y pequeños productores prestadores de servicios. - Cotización, Menor Cuantía e ínfima Cuantía, se detallan los requisitos para la participación de las MIPyME, que son los siguientes: Si fuera imposible realizar subasta inversa o la misma resultara desierta y el monto de la contratación está entre 0,000002 y 0,000015 del Presupuesto Inicial del Estado. <p>Origen nacional de un bien: cuando el valor FOB de las mercancías importadas incorporadas en él, no sea superior al 60% del precio ofertado, o dicho de otra manera, incorpore el 40% o más de agregado nacional.</p> <p>Origen nacional de un servicio: si el oferente es una persona natural o jurídica domiciliada en el país, y más del 60% de su oferta represente el costo de la mano de obra, materias primas e insumos nacionales.</p>
El Salvador	<p>La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) es la institución de fomento a la pequeña empresa que, entre otras iniciativas, promueve e incentiva a las empresas de menor tamaño a formalizarse para participar del mercado público.</p> <p>La Ley de Adquisiciones y Contrataciones del Estado determino que las micro y pequeñas empresas contarían con la reserva del 12% en las compras del Estado.</p>
Honduras	<p>Compre Nacional. A través del Dec 74/2001 en su Art 53 se dispone que en las contrataciones que realice el Estado de Honduras por vía de procesos de adquisiciones de carácter nacional (central y sub nacional), se establece un margen de preferencia del 15% a favor de los productos y servicios que tengan origen nacional y un 7,5% para las obras publicas.</p> <p>Estos beneficios se otorgan a todos los sectores de la economía sin distinción teniendo alcance tanto en ámbito del Gobierno Central como en Gobiernos Descentralizados: Gobernaciones y Municipios</p>

Guatemala	<p>La Ley de Contrataciones del Estado establecida por Decreto Número 57-921 establece el marco normativo para todos los organismos del Estado, incluyendo municipalidades, unidades descentralizadas y empresas públicas.</p> <p>En cuanto a los tratados y convenios internacionales, se establece que se aplicará esta norma en forma complementaria siempre que no contradiga los mismos.</p> <p>La adquisición de bienes, servicios personales y no personales y de suministros entre organismos del Estado también está regida por esta ley.</p>
Paraguay	<p>Compre Nacional. A través de la Ley 4558/11 se dispone que en las contrataciones que realice el Estado Paraguayo por vía de procesos de adquisiciones de carácter nacional (central y sub nacional), se establece un margen de preferencia del 20% a favor de los productos y servicios que tengan origen nacional.</p> <p>Industria Láctea.² A través de la Ley 5264/14 se fomenta el desarrollo de la cadena láctea fortaleciendo su producción nacional en el marco de un Plan Nacional para el Desarrollo Sostenible del sector.</p> <p>El Ministerio de Agricultura y Ganadería ejecuta y coordina la implementación de este plan que tiene cuatro ejes temáticos: Organización y Gestión de los Sectores: Primario, Industrial, Comercialización, Agricultura Familiar y Seguridad Alimentaria.</p> <p>La ejecución y sostenibilidad del Plan esta garantizada por la asignación de recursos provenientes de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tasa del 0,25% sobre la importación de vacuna antibrucelica y tuberculina. - Tasa del 0,10% sobre ventas de leche realizada por fabricantes. - Tasa del 0,10% del valor aforo de cada animal especie bovina. <p>Beneficios en procedimientos de SBE (subasta a la baja electrónica)</p> <p>Luego de abiertas las ofertas, si hay empate técnico (5% máximo de diferencia entre la 1ª y la 2ª oferta) y si la primera oferta es de no Mipymes y la segunda es de Mipymes o son dos Mipymes siendo la 2ª de rango inferior a la primera, la que está en 2ª lugar podrá mejorar la oferta.</p> <p>Si el procedimiento es de Compra Directa según el art. 34 de la ley 2051/03 el porcentaje establecido para considerar empate técnico será hasta 10% superior a la primera oferta, si la empresa que está en segundo lugar mejora la oferta, se queda con el contrato.</p> <p>Estos beneficios se otorgan a todos los sectores de la economía sin distinción teniendo alcance tanto en ámbito del Gobierno Central como en Gobiernos Descentralizados: Gobernaciones y Municipios.</p>
Perú	<p>El Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), es el encargado de promover el cumplimiento de la normativa a nivel nacional.</p> <p>Las disposiciones generales para la contratación establecidas no se aplican a los proveedores que provengan de países</p>

² Este es un caso a destacar ya que junto con Uruguay son los únicos países de REDEPLAN que implementaron mecanismos para el desarrollo a través de las compras publicas para cadenas de valor y sectores productivos específicos.

	<p>con los cuales la República del Perú tuviera vigente un tratado o compromiso internacional que incluya disposiciones en materia de contrataciones públicas.</p> <p>Tampoco aplica a las micro y pequeñas empresas - mypes debidamente inscritas en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) quines contarán con un mecanismo de preferencia en el precio.</p>
Uruguay	<p>Régimen General, reglamentado por el Decreto 13/009 de fecha 13 de enero de 2009, a través de cual los bienes, servicios y obras públicas que califiquen como nacionales, acceden a un margen de prioridad, en su comparación de precios con producto extranjero, del 8%.</p> <p>Programa de Contratación Pública para el Desarrollo (PCPD), el cual incluye:</p> <p>Una reserva de hasta un 10% de las compras del año anterior para aplicar el Programa de Compras para el Desarrollo (Art. 45 de la ley 18.362).</p> <p>Podrán emplearse márgenes de preferencia en el precio y mecanismos de reserva de mercados, en el caso de aplicarse un margen de preferencia, éste podrá ser de hasta un 16% sobre el precio.</p> <p>Este programa esta vigente para:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mipymes en dos formatos: preferencia de precio y reserva de mercado. - Programa Farma: utiliza el formato de umbral por debajo del cual aplica un régimen especial de 16% de preferencia. - Pequeños Productores Agrícolas: reserva de mercado
Venezuela	<p>Ley de Contrataciones Públicas (2008). Medidas: márgenes de preferencias, categorías o montos de contratos reservados, programas de contratación que incluyan bienes con valor agregado nacional, transferencia de tecnología, incorporación de recursos humanos y programación de entregas que favorezcan tanto a la pequeña y mediana industria como a las empresas que fomenten el trabajo en el país. Por ejemplo: 1) Preferencia de 5% en el precio en los siguientes casos: Oferta con mayor valor agregado nacional, y Oferta presentada por nacionales con mayor incorporación de bienes, servicios y empleados nacionales. 2) Para las MIPYMES que cuenten al menos con un 25 % de valor agregado nacional (VAN), un conjunto de preferencias porcentuales y preferencias adicionales en los siguientes casos: alianza entre cooperativas (5%), una sola cooperativa (3%), y alianza entre pequeñas y medianas industrias y/o con cooperativas (3%) Además programas de anticipo (50% del valor del contrato en un lapso de 5 días desde la firma del mismo), pronto pago (entrega del otro 50% del contrato en un lapso máximo de 5 días para bienes y servicios y 20 días para obras), y fomento a la presentación de ofertas en forma conjunta.</p>

Capítulo V. DIFICULTADES PARA EL ACCESO A LAS COMPRAS PUBLICAS

Se constataron en los países integrantes de REDPLAN una serie de factores que inciden negativamente en la inclusión de proveedores nacionales en las compras públicas, a saber: problemas de sustentabilidad, informalismo, exigencias y demoras para la creación de empresas, financiamiento, capacidad de producción limitada, atraso en los pagos, exigencias de garantías, acceso al mercado, carga impositiva y falta de capital.

Surge entonces una serie de recomendaciones generales, en el entendido que es importante impulsar el desarrollo nacional.

A continuación mencionamos algunas de ellas:

- i. Realizar el seguimiento de las medidas ya existentes, difundirlas y verificar su puesta en práctica.
- ii. Mantener la capacitación continua como forma de eliminar barreras de acceso a las compras gubernamentales difundiendo las buenas prácticas aplicadas en la materia y las ventajas de formar parte del sistema.
- iii. Utilización de las herramientas de tecnología de la información disponibles asegurando el acceso a la misma ya sea en forma presencial o virtual.
- iv. Implementar líneas de crédito específicas para Mipymes.
- v. Utilizar al máximo las páginas de compras estatales para la información referente a las oportunidades de negocios, la normativa que crea ventajas o beneficios para su sector, la forma de acceder a los mismos y los requisitos para registrarse en los organismos estatales.
- vi. Implantar un observatorio de la evolución de la participación de proveedores nacionales¹ en los países objeto de este análisis. Estandarizar indicadores para la región de forma de hacer comparables los datos y permitir un seguimiento de los procesos; en el trabajo se desarrollan ejemplos.
- vii. Fortalecimiento. Programa de profesionalización de empresas participantes de las políticas aplicadas.
- viii. Incorporar en cada país aquellas herramientas que aún no se han adoptado y que sean exitosas en otros países de la región, adaptándolas a su propia realidad.
- ix. Implementar mecanismos de evaluación de las políticas de acceso a las compras públicas de forma tal que permitan consolidar aquellas políticas que resulten exitosas

¹ Se sugiere replicar caso de Ecuador donde realizan informes periodicos dando seguimiento a la evolucion de las empresas proveedoras.

así como corregir los posibles desvíos. Considerar un modelo de madurez que contemple los indicadores previstos distintos niveles de evolución de cada país.

MODELO DE MADUREZ

Referente al Modelo de Madurez de los Sistemas Electrónicos de Compras Públicas se establece claramente la importancia de las TIC para el desarrollo e implementación de las buenas prácticas conducentes a la inserción de la producción nacional en las compras públicas. Pero esto debe ser complementado con un cambio cultural en los distintos actores que intervienen en los procesos y eso debe lograrse con mucha información acerca de las ventajas inherentes a los cambios que se están implementando y un eficiente programa de capacitación, tanto en el uso de los sistemas como de la normativa vigente en materia de compras que deberán aplicar. También debe lograrse que aquella normativa dirigida a facilitar el acceso a la formalidad realmente sea efectiva para las empresas del sector, le abra las puertas a oportunidades de negocios y no sólo se convierta en un aumento de las fuentes de recaudación para los organismos fiscales.

Por considerarlo de interés para este informe, incluimos un modelo de niveles de madurez sobre compras electrónicas, en el siguiente cuadro se describen los posibles niveles de aplicación en el área.

Tabla 6: Modelo de Madurez

Nivel alcanzado	Descripción Funcionalidades Tecnológicas	Descripción de Aspectos Legales e Institucionales
1: Informativo	Existe una ley pero no hace referencia a la modalidad de compras por vía electrónica. Tampoco se ve una institucionalidad consolidada para el manejo del portal, usualmente hay más de una entidad responsable. El portal tiene muy pocos usuarios activos.	Existe una ley pero no hace referencia a la modalidad de compras por vía electrónica. Tampoco se ve una institucionalidad consolidada para el manejo del portal, usualmente hay más de una entidad responsable. El portal tiene muy pocos usuarios activos.
2: Transacciones Simples	El portal permite algún nivel de interacción con los usuarios, es posible ver y bajar las bases o pliegos de las propuestas, los requerimientos de ofertas son más sofisticados, hay inscripción de proveedores. Las ofertas, sin embargo se siguen enviando por la manera tradicional y la cobertura de uso del sistema todavía es baja.	Existe una ley de compra que hace referencia explícita a las transacciones electrónicas Hay otras leyes complementarias. Existe una institucionalidad, pero aun no está consolidada
3: Transacciones Complejas	Cobertura prácticamente de un 100% de las entidades públicas dependientes del gobierno central, existen catálogos electrónicos, sistemas de autenticación de documentos, cotizaciones y propuestas electrónicas, codificación de productos con más de tres niveles, pagos vía transferencia electrónica de fondos. Hay estadísticas de desempeño del Sistema de Compra (ya es más que un simple portal). Funcionan modalidades de compra con contratos marcos o subastas electrónicas. Las transacciones tienen acceso público hasta las actas de adjudicación	Uso obligatorio del Sistema por Ley. Existe una Ley de firma digital. Hay una institucionalidad definida y consolidada. Los aspectos más especializados de la operación del portal están externalizados hacia empresas privadas
4: Integración	Corresponde a una etapa de integración de las transacciones del portal con los sistemas de ejecución presupuestaria y otros Sistemas financieros y de control del Gobierno. Uso de sistemas de autenticación con token o certificados digitales. Completa transparencia de cada transacción pudiendo tener acceso a contratos. Existen otras funcionalidades de valor agregado como evaluación de proveedores por cada transacción, trazabilidad y otras.	Existe una entidad certificadora para la emisión de certificados digitales. Existe un tribunal independiente para resolver reclamos.

Capítulo VI. FACTORES QUE INCIDEN NEGATIVAMENTE EN LA INCLUSIÓN DE PROVEEDORES LOCALES EN LAS COMPRAS PÚBLICAS

Se detectan barreras al ingreso y/o permanencia de los proveedores locales en las compras públicas de los países REDEPLAN definidas de la siguiente manera:

Problemas de sustentabilidad. Relativo a capacidad productiva, cuando una empresa contrata con el Estado, en muchos casos sucede que trabaja exclusiva o casi exclusivamente para cumplir con ese contrato ya que generalmente el Estado demanda volúmenes importantes. Por ello, si el organismo estatal no cumple con los pagos en fecha se genera un problema de sustentabilidad, peligra la continuidad de la actividad de la empresa y, en algunos casos al cierre.

Informalismo. Los costos de ingresar en la formalidad son elevados y no aseguran el acceso a las compras públicas.

Exigencias y demoras para la creación de una empresa. La multiplicidad de documentación necesaria para abrir una empresa es costosa y lenta, y, salvo algunos casos puntuales en los que se realizan compras por parte del Estado a empresas no inscriptas, todo esto debe hacerse antes de poder ser adjudicatario en un procedimiento de compra. Esta inversión tanto en tiempo como en dinero, desalienta la inserción en el sistema por la dificultad de evaluar la posibilidad cierta de obtener un beneficio a cambio del mismo. Por otra parte, los distintos organismos compradores, si bien se rigen en cada país por una normativa única, tienen matices en cuanto a exigencias particulares en los pliegos de condiciones o en trámites burocráticos internos, todo lo cual genera inseguridades a la hora de contratar y también costos en asesoramiento y documentación que si deben ser trasladados a los precios dejan fuera de la competencia al pequeño proveedor que se mueve con un margen de utilidad más escaso que las empresas grandes.

Financiamiento, a veces no son conocidas las líneas de crédito o en otros casos los requisitos no están al alcance general.

Capacidad de producción limitada que puede no llegar a satisfacer los requerimientos de los contratos con el Estado.

Atraso en los pagos, por parte de la administración pública genera problemas de iliquidez para la empresa.

Exigencia de garantías, imposibilidad de inmovilizar dinero o valores para garantizar el cumplimiento de un contrato durante un prolongado periodo de tiempo.

Acceso al mercado. La dificultad para acceder al mercado de las compras públicas a competir con empresas grandes se encuentra en que estas últimas ya tienen una posición dominante por el conocimiento del mismo, por haber adaptado su operativa a las exigencias de los procedimientos licitatorios del Estado, por la posibilidad de influir en las decisiones de políticas de compras, por su capacidad para responder con garantías y para producir los volúmenes solicitados por el Estado.

Capítulo VII.1 RECOMENDACIONES GENERALES - LINEAMIENTO ESTRATEGICO PLAN PILOTO DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN PAÍSES DE REDEPLAN

Evaluada y relevada las distintas realidades en los países del grupo, en este capítulo se propone un PLAN PILOTO tendiente a nivelar algunos ejes críticos dentro de la organizaciones de compra que permitan avanzar en la concreción de compras regionales.

I. **Capacitación : Programa de Certificación Regional del comprador publico**

El Objetivo General de promover la obtención de un Certificado Regional del comprador publico, es homogenizar la capacitación y habilidades requeridas para el desarrollo de la actividad, aportando a los actores involucrados en las Compras Públicas herramientas adecuadas a sus necesidades, para que sean capaces de interactuar de manera ética, eficiente, eficaz y transparente dentro del Sistema de Compras del Estado.

En ese marco, el Programa propondría formar profesionales bajo los pilares de la ética, la responsabilidad social y la promoción del desarrollo sostenible, capacitados para las funciones de planificación, programación, presupuestación, organización, integración, dirección, seguimiento, control y evaluación en las adquisiciones, arrendamientos, obras y servicios demandados por el sector público, así como en la preparación y coordinación de los procedimientos de adjudicación y métodos o formas de contratación de bienes y servicios gubernamentales y de obras y servicios públicos; en un contexto global de fuerte integración entre lo local, lo nacional y lo internacional.

Objetivos Específicos. Desarrollo de las bases teóricas y los marcos conceptuales que guían la organización y funcionamiento de los Sistemas de Compras Públicas implementando la Certificación por Competencias promoviendo el desarrollo de habilidades prácticas en las herramientas y procedimientos sobre Contratación Pública.

Capacitar en evaluación crítica y aprendizaje de conceptos, medios y herramientas del sistema de Compras Públicas, tales como la subasta inversa, los convenios

marco, los diferentes tipos de licitaciones, la contratación y concesión de obra pública, etc. Desarrollo de habilidades para el manejo de las nuevas tecnologías aplicadas a las compras públicas, tales como procedimientos electrónicos, portales de compras, registros de proveedores, entidades y contratos en línea, firma electrónica para ofertas en línea, bases de datos y procesamiento de información, con una mirada puesta en la integración.

Hoja de ruta para la implementación del Programa de Certificación:

Modalidad: se propone la modalidad de capacitación on-line por entender que es una manera eficiente y equitativa para dar respuesta a las necesidades de capacitación de funcionarios que se encuentran lejos de las ciudades, alcanzando por igual a todo el territorio nacional de los países integrantes de REDEPLAN. Esta modalidad de capacitación presenta claras ventajas, al dar a los usuarios la posibilidad de elegir sus propios horarios, ingresando a la plataforma desde cualquier computadora que cuente con conexión a internet. A su vez, les permite administrar el tiempo de dedicación y el nivel de profundización de contenidos.

Duración: Se entiende conveniente que el periodo de capacitación esté en el entorno de un año, haciendo foco en los temas referentes a la gestión, actualización de nuevas herramientas y tendencias en los países REDEPLAN.

Contenido de la capacitación: en el proceso de construcción de conocimiento a lo largo del curso se sugiere un plan de estudios que aborde los siguientes temas:

- **Gestión Eficiente de las Compras Públicas:** Economía y gestión.
- **Nuevas Herramientas en las Compras Públicas:** Sistemas Electrónicos de Compras.
- **Compras Públicas y Desarrollo Sustentable:** Compras Sustentables, Pymes y CP
- **Entorno regional de CP:** Estructura y Funcionamiento del Estado en América Latina y el Caribe: Modelos Alternativos y Tendencias.

II. Catalogo unificado

Si bien todos cuentan con un portal de información de las compras estatales, no todos brindan las mismas funcionalidades a los usuarios y teniendo en cuenta las posibilidades de integración entre los países de REDPLAN, se considera necesario la conformación de un catalogo unificado que facilite la interoperabilidad entre los sistemas de compras.

No todos los países dan el mismo significado a la denominación de catálogo; en el caso de Uruguay el catalogo es una herramienta para estandarizar la información de los llamados que se publican dando certeza a los proveedores en cuanto a las características de los bienes, servicios u obras a contratar. En otros casos se

entiende por catalogo la lista de bienes estandarizados resultantes de un acuerdo marco centralizado que se pone a disposición a través del portal para compradores de todas las oficinas del Estado (Ej.: Bienes y Servicios Normalizados en Ecuador; market place de Chile compra).

En algunos países las páginas electrónicas permiten interactuar al proveedor en la gestión de la compra ingresando en línea sus ofertas, este es el caso de Uruguay donde además en etapas posteriores el proveedor puede realizar el seguimiento del proceso pudiendo consultar el cuadro comparativo de ofertas, órdenes de compra y otros datos de su interés. En el caso de Ecuador se ingresan los archivos con las ofertas a los llamados publicados en el portal.

III. Observatorio para la Integración

La constitución de un Observatorio de las Compras Publicas para los países integrantes de REDEPLAN seria una valiosa herramienta de investigación y divulgación de los proyectos, avances y características de las adquisiciones gubernamentales, su diseño estará enfocado en apoyar la toma de decisiones de los líderes de los Gobiernos Nacionales y Subnacionales.

El observatorio permitirá además analizar el panorama internacional de las adquisiciones públicas en la región convirtiéndose en un marco de referencia para los líderes, operadores, investigadores de las compras públicas, así como para el público interesado en conocer los avances relativos de su propio país.

Con la información disponible en el Observatorio, se procesarán en forma automática varios indicadores, que se refieren principalmente al desempeño de las adquisiciones y uso del sistemas en función de la economía nacional; también se analizará el nivel de uso del sistema, basado en volumen (monto) de las adquisiciones y la frecuencia (número de transacciones), como así también incluir indicadores de integración y de flujo de recursos en los países REDEPLAN.

Se sugieren algunos valores a destacar para la definición de indicadores:

- 1) Análisis de integración
- 2) Relevar import y export nacionales y subnacionales
- 3) Medir capacidades locales y como poder satisfacer esta demanda
- 4) Indicadores de integración y de flujo de recursos en los países REDEPLAN
- 5) Utilización de las compras públicas como instrumento de política de desarrollo.

A partir de estos indicadores, se podrán realizar reportes y estudios del comportamiento de las adquisiciones en diferentes países o subregiones, con el fin de medir el avance del país en cada área. Por ejemplo, la incidencia de las

compras públicas en los presupuestos e ingresos nacionales y subnacionales; los grados y niveles de uso de los sistemas, y medidas de tendencia central y dispersión de dichos indicadores.

IV. Detección de oportunidades

Conjuntamente con la investigación a través del Observatorio REDEPLAN, es de vital importancia relevar periódicamente el mercado regional en sus importaciones y exportaciones, interactuando con organizaciones productivas y gremiales empresariales, de forma de implementar motores de búsqueda que permitan identificar capacidades productivas nacionales y subnacionales, como su capacidad de poder satisfacer la demanda regional alcanzando a sustituir importaciones extra regionales.

Capítulo VII.2 RECOMENDACIONES GENERALES - LINEAS ESTRATEGICAS

COMPRAS PUBLICAS COMO MOTOR DE DESARROLLO E INTEGRACION.

PROPUESTA DE ACCIONES A IMPLEMENTAR

En este punto el consultor propone acciones concretas que tienen como objetivo central generar un espacio sobre la temática de las compras públicas y el papel que el Estado podría cumplir, a través de esta herramienta, para contribuir a un proyecto de desarrollo nacional mediante el empuje de las compras estatales.

Algunos antecedentes: Producto de una tendencia regional, a partir de los años 80 y 90 en varios de los países integrantes de REDEPLAN se implementaron políticas de liberar el comercio mediante las reducciones drásticas arancelarias, como consecuencia en los años subsiguientes esta acción, en la mayoría de los casos, hizo desaparecer cadenas productivas enteras de las industrias locales.

En términos generales esa etapa tuvo como consecuencia el enlentecimiento del crecimiento económico, pérdida de empleos y disminución de ingresos arancelarios al Estado. La experiencia relevada muestra que los países que han sido exitosos en la tendencia de liberar el comercio son aquellos cuyos productores estaban preparados, siendo entonces la liberación comercial una consecuencia y no la causa del desarrollo económico.

Es entonces que tomando como ejemplo políticas de desarrollo que han sido exitosas, proponemos líneas de acción concretas para impulsar a través de las compras publicas sectores productivos estratégicos por sus efectos de derrame en la economía y la sociedad de los países que forman parte de REDEPLAN.

La posibilidad de fomentar el surgimiento de actividades de alto contenido tecnológico, y/o de colaborar con la sostenibilidad de sectores que sean fuertes demandantes de mano de obra se destaca por su importancia en términos de disminución de la dependencia y de crecimiento económico

En función de estas consideraciones se destaca la necesidad de repensar la dimensión sistémica de los instrumentos de promoción a desarrollar. Para que una política de esta naturaleza tenga sentido y logre el impacto deseado, debe ser diseñada e instrumentada atendiendo a la constelación de herramientas con las que cuenta el Estado - y articulada con éstas -, de forma de no generar efectos contradictorios sino lograr que se potencien mutuamente.

Se destaca en este marco la existencia de los objetivos múltiples que persigue el Estado con sus políticas públicas y la necesidad de diseñar cuidadosamente los instrumentos de

política, de forma tal de evitar que, por perseguir un determinado conjunto de objetivos, se esté perjudicando a otros.

En el sentido del papel fundamental que el Estado como comprador desempeña en el desarrollo, es posible identificar tres factores fundamentales que evidencian la contribución que el Estado ha demostrado haber realizado a los procesos de desarrollo y su potencial futuro:

- i. **La escala de capital** requerido a largo plazo para potenciar nuevas actividades económicas, muchas de las cuales constituyen las bases esenciales para otras actividades, haciendo imprescindible el compromiso y/o liderazgo del Estado.
- ii. **La magnitud de riesgo** de nuevos emprendimientos es demasiado alto como para ser asumido por entidades privadas, ya sea por razones tecnológicas o por ausencia de actividades complementarias de significación crítica.
- iii. La apropiación privada de los beneficios de algunas nuevas actividades económicas impide la extensión del acceso a otros componentes del sector privado, e implica mayores costos que si la responsabilidad esencial fuera asumida por una empresa del Estado con exigencias de retorno económico mas bajas y un horizonte de inversión a mas largo plazo

Se destaca como buena practica en la aplicación concreta de mecanismos de compras públicas para promover la producción nacional, que en muchos casos han sido fruto de discusión en espacios de participación y articulación interinstitucional. En las experiencias comentadas por los integrantes de REDEPLAN, estos espacios han incluido tanto la participación de los potenciales proveedores como la de diversas reparticiones del Estado, en un proceso que se plantea como realmente fecundo.

La generación de instrumentos con preferencias puras es un camino, pero además se deben buscar aplicar herramientas que no siempre vayan en este sentido, y por esto me refiero a la sustitución de importaciones o desarrollo de proveedores. Este una herramienta que si bien lleva un profundo estudio para: identificar el producto, la capacidad local, que formato tendría el desarrollo y logística para la sustitución, sus excelentes resultados están internacionalmente comprobados y con efecto derrame en cadenas productivas que si no fuera por este instrumento difícilmente fueran impulsadas.

Equilibrar las desigualdades del desarrollo nacional y subnacionales

Las asimetrías, desequilibrios y desigualdades entre los países y las gobernaciones sub nacionales existen, hay gobernaciones ricas en regiones pobres y hay regiones ricas con países / gobernaciones pobres. Pero debemos tener en cuenta que país o gobernación “rica” no implica país o gobernación con desarrollo

Déficits institucionales, demandas sociales insatisfechas, indisponibilidad de recurso naturales, debilidades estructurales en las industrias, escasas experiencias en

investigación + desarrollo, inexistencia de tecnología avanzada, desigualdades en las respuestas de gobiernos a los requerimientos subnacionales son pautas que afectan considerablemente los desarrollos locales.

Por lo analizado en los párrafos anteriores se sugiere tener en cuenta para su implementación los siguientes instrumentos:

Compras publicas con enfoque de desarrollo local - INTEGRACION PRODUCTIVA.

Se propone promover a través de las compras publicas la creación y organización de regiones de desarrollo fronterizo con participación de gobiernos sub nacionales limítrofes.

Los territorios próximos a los países vecinos constituyen verdaderas zonas de integración, puesto que tienen lazos muy estrechos por la historia, cultura e incluso el idioma.

Por estas razones el Estado nacional con la coordinación de las gobernaciones subnacionales pueden, a través de las compras publicas, promover y apoyar la creación y organización de regiones de desarrollo fronterizo.

El proceso de integración productiva proponemos que sea visto como una de las vías para la consolidación del mercado regional promoviendo la participación activa de las micro, pequeñas y medianas empresas.

La promoción de la integración productiva implica el desarrollo de un conjunto de nuevas ventajas competitivas a partir de la complementación productiva y la especialización interna entre todos los países.

Con la finalidad de atenuar las diferencias de desarrollo interno y evitar la concentración de beneficios en los actores de mayor tamaño, uno de los objetivos principales de las regiones debería ser que tales beneficios se extiendan a todos sus miembros complementándose entre los distintos eslabones de las diferentes cadena de valor.

En resumen:

Promover la integración productiva implica el desarrollo del conjunto de nuevas ventajas competitivas a partir de la complementación productiva y la especialización interna entre los países integrantes de REDEPLAN.

Se propone realizar un análisis de la problemática que afecta las regiones de frontera de los países integrantes de REDEPLAN tratando de identificar alternativas de integración en este espacio subnacional.

Identificación de actividades productivas a impulsar

De la información relevada en los países integrantes de REDEPLAN surge que las actividades productivas a promover no solo se debería tener en cuenta por la relevancia o posicionamiento estratégico en cada país, sino también factores como: su contribución al PIB nacional, desarrollo sustentable, acceso a comercio exterior, aporte a la elevación del nivel educativo, social y técnico; cuyo desarrollo además construya innovación y progreso tecnológico, para lo cual sugerimos tener en cuenta factores como:

Conjuntos productivos. la necesidad de impulsar un sector determinado lleva a los integrantes involucrados a participar de modo activo lo que impacta en la cadena productiva. Para esto en muchos casos se fomentan la constitución de clúster como conjuntos productivos especializados sectorialmente, cuyo objetivo es el fortalecimiento de su entramado industrial para lograr ventajas competitivas.

Capacidades endógenas de relevancia local. Las energías endógenas se manifiestan en las capacidades productivas y culturales de cada región, a través de las compras públicas es posible aprovechar estas capacidades permitiendo acrecentar los aspectos productivos y fortalecer dimensiones sociales de la comunidad que participan en este proceso.

Generación de infraestructura común para la economía de escala. Hace al desarrollo de actividades de actividades productivas que son soporte de la infraestructura en materia de transporte, energía, comunicación, ambiente y recursos, permitiendo el desarrollo de actividades industriales y de las cadenas productivas.

Mercados extranjeros demandantes. Bajo este lineamiento se busca diseñar instrumentos en las CP para sectores productivos con potencial de inserción en los mercados regionales de REDEPLAN e internacionales, identificando necesidades en los distintos países que puedan ser oportunidades para desarrollar. Para la toma oportuna de decisiones, consideramos fundamental la conformación del Observatorio mencionado anteriormente, donde se incluyan indicadores de integración y de flujo de recursos entre los países REDEPLAN, que permitan tomarle el pulso al mercado y actuar acertadamente.

Identificación de sectores productivos a impulsar.

Haciendo un relevamiento entre los países e REDEPLAN encontramos algunos sectores productivos que encajan con los perfiles manejados anteriormente: informática, electrónica y comunicación, energías renovables, siderúrgica, metalúrgica y derivados, farmacéutica, química e industrias derivadas, construcción, extractivas y alimenticia.

Es en este punto donde encontramos como buena practica los regímenes de promoción impulsados en Uruguay en los últimos años, donde se impulsa el desarrollo de cadenas de valor a través de las compras. Esta estrategia abarca los sectores: Naval, Farmacéutico, Pequeños Productores Agropecuarios, Energías Renovables: eólico, biomasa, solar fotovoltaico y solar térmico.

Describimos a continuación el instrumento en el caso de Energías Renovables para Eólico: Uruguay ha impulsado en los últimos cuatro años la reconversión de su matriz energética dando un fuerte impulso a la incorporación de energías renovables. En este periodo se adquirieron por licitación unos 1.200 MW pasando prácticamente más de la mitad de la producción de energía a esta fuente. Esto significo una inversión del orden de los 2:4 de dólares, que si bien se realizaría a través de inversores privados era una valiosa oportunidad para desarrollar sectores productivos con alto impacto en la economía nacional. Mediante la normativa Dec 403/09 se asegura un mínimo del 20% de contenido nacional en las compras que realice el Estado de energía proveniente de la generación eólica, pero junto con esa condición se establece una tabla¹ de componentes nacionales que deben incluirse en los parques para que la oferta sea valida.

De esta forma se asegura que el desarrollo de las cadenas de valor involucradas este alineado con la estrategia de Gobierno, teniendo este instrumento la particularidad de que hace foco en aquellos sectores de interés y es medible el impacto del empuje generado por este importante volumen de recursos económicos que se vuelcan al mercado nacional.

Teniendo como antecedentes las buenas prácticas mencionadas sugerimos impulsar las siguientes cadenas productivas:

a) Industria informática, electrónica y de la comunicación.

En varios países de REDEPLAN el software ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años y por su potencialidad en el mercado internacional seria uno de los sectores estratégicos a impulsar a través de las CP. El efecto derrame en la sociedad es muy alto en nivel educativo y en el alto grado de preparación de la fuerza laboral. El diseño de un programa para sector productivo abarcaría a: software, hardware, equipamiento medico científico, monitoreo y telecomunicaciones.

b) Industria siderúrgica, metalúrgica y derivadas.

Impulsar desde las CP a este sector productivo se destaca por tener un alto grado de participación en varias cadenas productivas donde el Estado es el principal inversor en la compra de maquinas, equipos y repuestos para los sectores: petróleo, gas, naval, ferroviario, automotriz, minero, construcción, etc.

¹ Ver anexo 1

En la mayoría de países integrantes de REDEPLAN existen monopolios del Estado para en las cadenas de petróleo, gas y energías renovables, por lo que para este sector productivo el Estado es la única posibilidad que tienen de desarrollar habilidades en estas áreas que tienen fuerte inserción internacional.

c) Industria química y derivada.

Abarca la extracción y procesamiento de materias primas, tanto naturales como sintéticas y su transformación en otras sustancias con características diferentes de las originales. Se incluirían a las industrias que utilizan productos químicos como insumos principales y esenciales aplicando en plásticos y fibras artificiales usados en la construcción, caucho sintético, etc.

d) Industria farmacéutica.

Por que es estratégico apoyar este sector a través de compras públicas: el nivel de desarrollo de un país se mide, entre otras cosas, por los indicadores de salud de la población y dentro de estos, la producción de medicamentos es un parámetro importante para el progreso social.

En esta línea de argumentación se busca destacar las características estratégicas que tiene el sector para la economía, siendo que los productos farmacéuticos son bienes de alto valor agregado en el conocimiento científico y tecnológico, generando empleo de calidad y bien remunerado.

e) Industria de la alimentación.

La alimentación comprende las producciones de materia prima agrícola, pecuaria, forestal o pesquera y sus procesos de transformación en productos elaborados o semiprocesados. En otras palabras esta cadena productiva abarca a los sectores agrícola, ganadero, ictícola y forestal.

A efectos de desarrollar el sector y de potenciar la oportunidades seria conveniente acompañar el apoyo de las CP con otros instrumentos que serian también impulsados desde el Estado:

Sello Alimentos REDEPLAN. Sello de calidad que conlleva estándares superiores.

Denominación de Origen e indicaciones Geográficas. Diferenciando los productos por su identidad particular, por la región de producción y método de elaboración local.

Buenas practicas aplicadas: caso COMISCA

En diciembre de 1991 en el denominado Protocolo de Tegucigalpa, los Presidentes de C. Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá ampliaron el acuerdo ODECA (Organización de Estados Centroamericanos), firmado en 1962, formando el Sistema de la Integración Centroamericana¹ que actuara como marco institucional de la Integración Regional de Centroamérica. Posteriormente en marzo del 2009 se formo el

¹ En la oportunidad de la firma de este acuerdo se integra Panama como miembro pleno

Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) que instruyo a la Secretaria del Consejo de Ministro de Salud de Centroamérica (COMISCA)¹ en setiembre de 2012 donde los Ministros de Salud Publica de los países integrantes, firman un acuerdo para proceder a la negociación conjunta de precios y compra de medicamentos para los Ministerios o Secretarias de Salud de los países de Centroamérica y Republica Dominicana.

Se destacan en este marco actividades de integración que son realmente muy interesantes, las mismas son:

- I. La generación de comisiones técnicas que logran alinear las políticas de salud presentes de cada país y el marco legal de los distintos países.
- II. Lograr un catalogo armonizado de medicamentos, este punto creo que es uno de los antecedentes mas favorables para replicar ya que facilita y hace posible el proceso de integración.
- III. Negociación conjunta de precios. La integración de los mercados de salud permiten alcanzar una demanda con una escala que se convierte en una poderosa herramienta de negociación que permite alcanzar, sin lugar a dudas, los mejores precios de compra.
- IV. Los principios generales por encima de los individuales.
- V. Establecer criterios de preclasificación, asegurando las condiciones de calidad del producto a comprar.
- VI. Registro de proveedores, se excluyen aquellos que hayan incumplido con anterioridad las reglas comerciales y fiscales en cualquier país integrante.
- VII. Farmacovigilancia, a través de sistema subregional de farmacovigilancia se realiza seguimiento y evaluación de beneficio/riesgo de los medicamentos adquiridos. Este punto es muy importante ya que realizar este tipo de controles es muy costoso y quizás algunos países por tema costos no podría llevarlo delante de manera individual.

Consideraciones del consultor: en este punto quiero hacer una consideración para este caso y es la siguiente. Producto de los acuerdos firmados -TLCs- varios de los países integrantes de esta red tienen compromisos asumidos que los obligan a comprar

¹ Se incluye acuerdo en Anexo 2

productos “patente”¹. Esto que significa, un medicamento patente tiene un costo muy superior a un medicamento genérico, con una relación de precios de 3/5 a 1 y en algunos casos con costos superiores a esta relación.

Por lo tanto consideraría eficiente -básicamente por tema costos- este tipo de acuerdos para las compras regionales, entre aquellos países que tengan las mismas posibilidades para no subir los costos en otros casos de manera innecesaria.

Controles de origen nacional

Los programas de incentivo al desarrollo a la producción nacional generalmente se enfocan en la producción y/o de la industria nacional, por lo que para acceder a ellos las empresas del sector deberán probar que su producto que lo califican como de origen nacional.

Esto se realiza de formas diversas. En varios de los países miembros del grupo, se encontró que los compradores son los responsables de verificar el origen nacional del bien que están comprando y a su vez que la empresa se encuentre dentro de los parámetros fijados por cada país para determinar su clasificación de Pyme. En otros casos existen organismos, ya sea estatales o privados, pero con independencia del punto de vista técnico para realizar los procedimientos necesarios de auditoría y análisis para otorgar el certificado de origen a los bienes en cuestión y por otra parte el organismo estatal que certifica la calidad de Mipyme de la empresa por el cumplimiento de las condiciones que impone la normativa.

Los elementos a tener en cuenta para certificar el carácter nacional de un bien son, el porcentaje de integración o valor agregado nacional que dependiendo de la legislación de cada país se ubica entre un 30 y un 50% y, en algunos casos, que el bien provenga de un proceso de transformación que le confirió al producto una nueva individualidad,

¹ En el tema de patentes la protección a la propiedad intelectual permite registrar un procedimiento o un producto que resuelva un problema técnico. Este procedimiento o producto debe ser innovador, nuevo y resultar útil para la sociedad. La patente le da al productor un derecho exclusivo de producción y explotación comercial por un tiempo determinado.

Cuando se acerca la fecha de expiración de la patente de un medicamento, los laboratorios se apresuran a encontrarle una mejora así sea insignificante, o un nuevo uso para así poder gozar por más tiempo de la exclusividad. De inmediato lanzan intensas campañas de publicidad para convencer a los médicos y a los consumidores de que la “nueva” droga es mejor que la anterior, aunque sea más costosa.

Debemos tener en cuenta que Estados Unidos exporta su modelo de protección a la propiedad intelectual a los países con los que negocia acuerdos comerciales, solicitando la ampliación del plazo de 20 años de la patente por “mejoras” en el producto.

Patentes de segundos usos. Las patentes de segundos usos no son una “invención” sino un simple “descubrimiento” que no agrega nada nuevo al estado de la técnica. Por medio de estas patentes las multinacionales podrían llegar a proteger muchas sustancias que por su antigüedad o por cualquier otro motivo no hayan podido patentar en algunos países y podrían lograr protecciones prácticamente vitalicias, en la medida que el inventor siempre podrá reportar un nuevo uso.

caracterizada por el hecho de estar clasificados en una partida arancelaria diferente a la de los insumos y materiales importados (salto de partida).

En el caso de la categorización MIPyME, se debe tener en cuenta que si bien pueden llegar a cumplir con las condiciones establecidas por la ley de ventas, personal ocupado o capital de la empresa, las preferencias no deberían aplicarse para aquellas que estén controladas por otra empresa que supere los límites establecidos o pertenezca a un grupo económico que en su conjunto supere los límites.

Teniendo en cuenta lo mencionado, se entiende conveniente que para verificar el cumplimiento de estas condiciones se pueda contar con una institución con idoneidad técnica, herramientas de control y fundamentalmente independencia técnica y política, que permitan investigar y auditar de manera eficiente, dándole transparencia y garantías al proceso de calificación y como consecuencia a la aplicación de los mecanismos de preferencia.

Características comunes presentes en todos los países integrantes de REDEPLAN en el enfoque de desarrollo para Mipymes.

Las siguientes características constituyen las fortalezas que fueron detectadas en la investigación y se recomienda tener en cuenta para diseñar las estrategias que permitan avanzar en el proceso de inclusión de las Mipyme en las compras públicas.

- i. Hay una evidente preocupación de los gobiernos por apoyar, desarrollar y fomentar la participación del sector en la economía nacional y eso se refleja en la promulgación de diversas leyes y decretos creando distintos organismos destinados a esa temática.
- ii. La utilización de herramientas TIC en estos planes de desarrollo está incluida en mayor o menor medida.
- iii. El sector de las MIPYME es mayoritario en cuanto a número de empresas y a cantidad de personas ocupadas.
- iv. Las actividades que desarrollan son muy diversas, mayormente intensivas en mano de obra, artesanías, pequeñas industrias familiares derivadas de la producción primaria, empresas familiares dedicadas al comercio minorista y en muchos casos trabajando en la informalidad.
- v. En los países cuya economía se basa en la exportación de productos derivados del agro, industrias extractivas, etc., es muy importante la participación de este sector de empresas para la generación de bienes exportables.
- vi. La capacitación continua es un instrumento reconocido y adoptado como necesario por su eficiente rol multiplicador de la información necesaria para lograr buenos resultados con las políticas que se pretende implantar.
- vii. La utilización de las compras públicas como instrumento importante de inclusión y desarrollo de las MIPYME es una herramienta adoptada por la mayoría de los países del grupo.
- viii. En varios de los países miembros del grupo se encontró que los compradores son los responsables de verificar el origen nacional del bien que están comprando y a

su vez que la empresa se encuentre dentro de los parámetros fijados por cada país para determinar su categoría de Mipyme.

Clasificación de empresas

No se encontró un criterio único para la clasificación de empresas. Los parámetros más comunes son personal ocupado, monto facturado y patrimonio.

En cuanto a los elementos tomados como indicadores de la condición de micro, pequeñas o medianas empresas, el más importante es el monto anual facturado, básicamente porque está indicando una realidad de producción de cada empresa y ello no siempre tiene relación directa con la cantidad de personal ocupado ni el capital de la empresa. En la medida que el sector en que la empresa trabaja esté al día en la aplicación de nuevas técnicas y procedimientos, lo cual mucho tiene que ver con la utilización de TIC, el escalar posiciones en la catalogación de micro, pequeña o mediana empresa va a depender más de la eficiencia que del tamaño relativo.

Para la comparación entre países este elemento es el más objetivo porque los otros dos datos generalmente utilizados (cantidad de personal ocupado y capital de la empresa) están más relacionados a la población económicamente activa y a los recursos ya sea materiales o financieros disponibles en lo interno de cada uno de los países. En lo que tiene que ver con recursos naturales, superficie de los países y la dispersión de su población, son tan diversos en la región que sería imposible otro tipo de comparación.

Debemos mencionar que son aplicados además de los criterios detallados otros parámetros para la categorización de empresas orientados a diferenciar por sector productivo:

En el caso de Costa Rica la fórmula para definir las Mipymes toma como referencia los siguientes indicadores: personal ocupado, ventas anuales, activos fijos y activos totales, para la definición de Mipymes del sector industrial se fijan valores diferentes al de una Mipyme del sector comercio y servicios. Entendemos que esta diferenciación en la ponderación de los indicadores tiene como propósito reflejar en las preferencias las diferentes realidades de estos sectores productivos.

Lecciones aprendidas

De las experiencias analizadas podemos concluir que las MIPYME son generadoras de empleo y desarrollo en las economías, motivo por el cual se trata de protegerlas y multiplicarlas.

Las preferencias en el precio, si bien hacen que la compra se realice en muchos casos a un precio mayor, es ampliamente compensada por la disminución del costo social, ya que los beneficios se ven en una mayor generación de empleo y producción nacional.

Mecanismos como el desarrollo de proveedores aplicados por parte del Estado en determinado tipo de industrias, hace que las mismas inicien su actividad a través de las compras públicas y continúen siendo productivas y generando empleo en el sector privado.

No todos los países aplican todas las medidas, si bien algunos países lo hacen con éxito. La preferencia en el precio parece ser el mecanismo más generalizado ya que incluye a todas las MIPYME, en cambio la reserva de mercado o el desarrollo de proveedores tiende a beneficiar temporalmente a determinados sectores seleccionados particularmente por sus características o por necesidades puntuales de mercado.

Aun considerando que los distintos países del grupo han intentado derribar estas barreras por medio de la normativa a la que hemos accedido, de todos modos se observa que existen ciertos factores que en mayor o en menor medida inciden negativamente en la gestión:

- i. **Implementación de normativas:** los tiempos requeridos para llevar a la práctica las medidas implementadas en la normativas son considerablemente más prolongados de lo que sería deseable. La habitual burocracia en los trámites públicos atenta contra la eficiencia de las medidas que se pretende implementar, por lo que se hace difícil disminuir la brecha entre la situación de este sector y la realidad de las empresas grandes con las que las MIPYME deben competir. Las empresas grandes están actualizadas en la inclusión de TIC y disponen de los medios económicos necesarios para adaptarse a los requerimientos del sector de mercado en el que desarrollan sus actividades.

En general, se establecen lineamientos generales de las políticas de compras en las leyes dejando para reglamentar por medio de decretos los detalles concretos para la aplicación de dichas políticas. Entre la promulgación de la ley y la publicación del decreto reglamentario muchas veces pasan meses y hasta años. Esto se debe a que las decisiones políticas muchas veces se toman a nivel macro sin tener en cuenta las repercusiones de su aplicación práctica. Al bajar al nivel micro, muchas veces surgen situaciones que evidencian vacíos legales o situaciones nuevas no previstas o de difícil interpretación. En algunos casos esto también crea la necesidad de aprobar nueva normativa complementaria o sustitutiva de la anterior. Por ello es recomendable la participación de representantes de los organismos compradores con experiencia práctica en los procesos de elaboración de la reglamentación, que permita detectar sobre la marcha las dificultades prácticas que sobrevendrán.

- ii. **Las dificultades para el acceso a las TIC** de los sectores geográficamente más alejados de las capitales o de los centros de concentración de industrias y

comercio genera una brecha que relega a muchos emprendedores; en algunos de los casos analizados,

- iii. Dificultades en el **diálogo entre los sectores políticos y técnicos** para la comprensión de los problemas técnicos y prácticos de las actividades que se pretende fomentar, los cuales requieren una solución ágil, sencilla e impostergable. Por lo general el nivel político opera con una visión a nivel macroeconómico en esta problemática lo que da lugar a planteo de soluciones que no son viables desde la visión del nivel técnico, basado en el análisis de la realidad cotidiana del gerenciamiento de las compras.
- iv. La **planificación de las compras del Estado** no siempre es lo eficiente y oportuna que debería ser para que pueda ser conocida y consultada por los proveedores con la debida anticipación a su ejecución.
- v. **TLCs.** Según la información recabada de los países participantes, en los tratados de libre comercio firmados por los distintos países en ningún caso se verificó un mecanismo de salvaguarda especial para las MIPYME. Pero, si bien en estos tratados se establecen dos principios básicos de la legislación internacional, el de trato nacional y el de nación más favorecida, la inclusión de umbrales a partir de los cuales operarán los acuerdos de contratación pública en general parece funcionar como mecanismo de salvaguarda para este segmento del mercado.¹

Esto se da porque los umbrales que se establecen generalmente corresponden a los montos correspondientes a licitaciones y quedan por lo tanto fuera de los acuerdos las compras directas y todos aquellos procedimientos que son más simples por corresponder a montos menores.

Debido a que en muchos casos no es sencillo obtener información estadística referente a las compras estatales y sobre todo en cuanto a la participación de las Mipymes en las mismas, es que en la negociación de los acuerdos no se puede saber con certeza sobre qué bienes, servicios o ramas de actividad es oportuno negociar.

Participación de las Mipymes en la economía

- Con relación a la importancia que tiene el sector MIPYME en la economía en general de cada país, hay coincidencia en que son el sector mayoritario en número, caso extremo es el de Uruguay con un 99% de las empresas incluidas en este sector. Sin embargo, ello no significa que la participación en las compras públicas se de necesariamente en las mismas proporciones.

¹ Por considerar el punto TLCs estrategico para la conformacion de compras regionales se trabajo a fondo investigando las características de los acuerdos firmados y los espacios para la generacion de compras regionales. El presente informe contiene un capítulo especial dedicado a este tema.

- En cuanto a la participación del sector en las compras públicas, en aquellos países de los que se dispone de datos, se mantiene la tendencia aunque los porcentajes serán diferentes dependiendo del país analizado. Esto se debe a que, en general, las Mipymes desarrollan su actividad manufacturando o aplicando en pequeñas industrias o artesanías los distintos productos nacionales pero esos productos representan un porcentaje pequeño del total de las compras públicas.
- La normativa relativa al fomento del sector y/o a la participación del mismo en las compras públicas es reciente en todos los países analizados por lo que hay pocas estadísticas al respecto y, en algunos casos, estos datos son confidenciales.
- Si bien empresa nacional no es sinónimo de MIPyME, ambos conceptos están fuertemente relacionados. Lo más común, sobre todo en el caso de las micro empresas, es que hayan surgido como un emprendimiento familiar, procesando o comercializando productos propios de la región donde viven, participando más de un miembro o toda la familia en el proceso y a veces sin llegar a cumplir con las formalidades necesarias para poder ser proveedores del Estado.
- Cuando hablamos de comprar nacional o no nacional, estamos hablando de productos y no de empresas y allí se determinará si el producto es nacional o no nacional a partir del porcentaje de valor agregado nacional que cada país establece en sus normas y que se puede ser probado según distintas metodologías desde declaración jurada del propio proveedor hasta certificación por una autoridad independiente y especializada en el tema.

Por lo antes expuesto, lo corriente es que toda acción tendiente a incentivar la adquisición de productos nacionales por parte del Estado beneficie a las MIPyME que producen bienes que califican como nacionales aunque, si para que opere este beneficio se debe estar en presencia de un competidor extranjero, el competir en precio es más difícil ya que generalmente el proveedor extranjero no es pequeño y ya tiene resuelto el tema de las economías de escala.

- A juzgar por la normativa, todos los países reconocen la importancia del sector en sus economías y tratan de incidir en su desarrollo y por ello surge en los distintos países un tratamiento preferente para las MIPyME cuando compiten con empresas nacionales que no califican como tales. En los países analizados se constatan distintos instrumentos para la promoción de este sector, se indican en la tabla 3 los instrumentos de mayor aplicación:

Tabla 7 regímenes de preferencia de MIPYMES por país

Países	Regímenes de preferencia para MIPYME				
	Desarrollo de proveedores	Margen de preferencia	Reserva de mercado	Umbral	Subcontratación
BOLIVIA					
COLOMBIA					
COSTA RICA					
ECUADOR					
HONDURAS					
PARAGUAY					
PERU					
URUGUAY					
VENEZUELA					

RECOMENDACIONES GENERALES

Teniendo en cuenta que los distintos países han adoptado políticas similares para lograr el cometido que es objeto de este análisis y considerando que la aplicación de las mismas es reciente por lo que no hay información estadística suficiente como para proyectar comportamientos futuros o llegar a decisiones concluyentes, en los casos que la hay los resultados apuntan al éxito de las mismas, se formulan como recomendaciones generales de políticas a aplicar para los países integrantes del grupo:

- Realizar el seguimiento de las medidas ya existentes tratando de difundir al máximo los programas de desarrollo y monitoreando que la normativa relativa al tema sea efectivamente puesta en práctica. Se observó que en varios países se cuenta con abundante normativa aprobada y que la misma aun no se ha llevado a la práctica. Si bien la voluntad de desarrollar al sector se evidencia en el hecho de promulgar las leyes correspondientes, el redactar el decreto reglamentario para implementar la puesta en práctica parece ser la etapa más difícil de recorrer y los motivos pueden ser muchos. Más allá de que pudieran existir intereses económicos, en el plano técnico se requiere un conocimiento profundo de la operativa de las compras públicas así como de la normativa que las rigen. Los cambios de autoridades a raíz de las elecciones nacionales son un factor muy importante que determina retrasos en las etapas de estos procesos de cambios, ya que muchas veces se descartan los avances realizados y se reorientan las acciones a tomar. Los cambios de gobierno también generan tareas prioritarias

como el Presupuesto con la planificación a nivel de todo el Estado, de la cual las compras públicas son sólo una parte.

- ii. Implementar la emisión de un Certificado que acredite la condición de Mipyme por parte de un emisor que sea independiente del comprador y que verifique el cumplimiento de los requerimientos que fije la ley: ventas, personal ocupado, capitalización u otros, velando para que el dinero invertido por parte del Estado en las preferencias, no se aplique en aquellas que estén controladas por otra empresa que supere los límites establecidos o pertenezca a un grupo económico (multinacional). Cuando exista una autoridad nacional en materia de política de Mipymes la misma sería la idónea para la emisión de este documento
- iii. Implementar o adoptar un formato de exposición de los datos obtenidos que sea común para la región, la misma sea colocada en la página web de cada país de manera de poder compartir y comparar los avances obtenidos y sacar conclusiones que puedan colaborar para corregir rumbos marcados o crear nuevas herramientas de inclusión del sector en las compras públicas. Fomentando la transparencia y el acceso a la información pública. Esto podría pensarse como un observatorio de la evolución de las MIPYME en los países objeto de este análisis y que podría extenderse a los países interesados en participar. En el punto iv) se detallan algunos indicadores que permitirían comparar en forma primaria situación en los distintos países; para profundizar en la evolución se debería hacer un seguimiento mediante un Modelo de Madurez del tipo presentado en punto xx
- iv. Estandarizar indicadores para la región de forma de hacer comparables los datos y permitir un seguimiento de los procesos, se sugieren las siguientes definiciones y fórmula de cálculo:
 - a. Porcentaje de participación de Mipymes en compras estatales. Total de empresas calificadas como Mipymes sobre Total de empresas participantes
 - b. Porcentaje de participación por tamaño de empresas. Total de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas participantes en las compras públicas sobre el total de empresas participantes en las compras públicas.
 - c. Evolución de la participación de las Mipymes en las compras públicas. Comparación anual de cada uno de los indicadores anteriores. En caso de no contar con la información del número de empresas participantes en cada procedimiento de contratación, se calcularan estos índices considerando empresas adjudicatarias.

- d. Participación de los regímenes de preferencia en el total de compras. Cantidad de procedimientos de contratación estatales anuales en los que se haya aplicado alguno de los regímenes de preferencia a las Mipymes sobre Total de los procedimientos de contratación estatales anuales.
- e. Crecimiento de Mipymes en la formalidad. Cantidad de empresas que solicitan por primera vez el certificado que las acredita como Mipymes sobre Total de empresas certificadas como Mipymes.
- v. Certificado de origen: En algunos países, un requisito para beneficiarse con la preferencia establecida por la normativa, la empresa además de acreditar que es MIPyME, debe acreditar que su producto es de origen nacional. En algún caso esto se realiza mediante declaración jurada del proveedor pero en otros casos se debe obtener el certificado de origen emitido por una autoridad independiente. El hecho de implementar la utilización de Certificados de origen que sean emitidos por organismos técnicos que verifiquen la calificación de un bien como nacional, a través del análisis de composición: materias primas y valor agregado nacional - procesos productivos y que además sean independientes de las partes involucradas en el proceso de la contratación, asegura la objetividad y transparencia de los procesos y la igualdad ante los oferentes. Pero se debe tener en cuenta que la obtención de este certificado no constituya un costo extra que ni un trámite engorroso que signifiquen un desestímulo a su participación. Para ello sería deseable que sea exigible sólo al adjudicatario.
- vi. Capacitación: Mantener la capacitación continua a Mipymes como forma de eliminar barreras de acceso a las compras gubernamentales difundiendo las buenas prácticas aplicadas en la materia y las ventajas de formar parte del sistema. Esta capacitación debe implementarse utilizando todas las herramientas de tecnología de la información disponibles asegurando el acceso a la misma a todas las Mipymes ya sea en forma presencial o virtual. Se valoro positivamente la capacitación brindada en coordinación con las gremiales empresariales
- vii. Líneas de crédito, de acuerdo a la información relevada recomendamos implementar líneas de crédito específicas para Mipymes que permitan utilizar como garantía los contratos con el Estado.
- viii. Políticas participativas: A la hora de implementar políticas para favorecer al sector, se debe tener en cuenta que las mismas deben considerar no sólo el aspecto económico financiero de las empresas, sino también la inclusión de los trabajadores en la formalidad y en planes que les faciliten el acceso a la capacitación no solo en las destrezas necesarias para realizar su actividad, sino en el conocimiento de las TIC. Estas políticas deberían ser consensuadas por todos los interesados: cámaras empresariales, gremios, organismos contratantes y

otros grupo de interés, ya que la aceptación de las mismas tanto por los integrantes de las empresas individualmente como por los gremios que las agrupan son un motor muy importante para impulsar su puesta en práctica.

- ix. Portales digitales: Utilizar al máximo las páginas de compras estatales como medio idóneo para la comunicación a las MIPyME tanto de la información referente a las oportunidades de negocios, de la normativa que crea ventajas o beneficios para su sector, de la forma de acceder a los mismos como de los requisitos para registrarse en los organismos estatales. En la medida que esas páginas permitan la interacción de las empresas con los organismos estatales, ya sea para las inscripciones en los registros como para presentar sus ofertas para las compras del Estado, se deberá proveer por medio de las mismas la información acerca de la capacitación ya sea a distancia o presencial, para posibilitar el uso de estas herramientas.
- x. Benchmarking: Incorporar aquellas herramientas que aún no se han adoptado y que sean exitosas en otros países de la región, adaptándolas a la realidad de cada uno. Hay políticas concretas para fomentar sectores productivos estratégicos para el desarrollo económico y social como lo son Reserva de Mercado y Desarrollo de Proveedores. Estas herramientas son mas focalizadas que la preferencia plana de precio presente en la mayoría de los países, ya que permiten a través de las compras públicas dirigir los esfuerzos a sectores específicos en el momento que sea más conveniente, pudiendo además fijar un plazo de vigencia del mismo.
- xi. Modelo de madurez: Además de los indicadores mencionados en el punto iv, se recomienda implementar mecanismos de evaluación de las políticas de acceso de las Mipymes a las compras públicas de forma tal que permitan consolidar aquellas políticas que resulten exitosas así como corregir los posibles desvíos. Considerar un modelo de madurez que contemple los indicadores previstos distintos niveles de evolución de cada país.
- xii. Fortalecimiento de Mipymes. Junto con los integrantes del grupo se entiende necesaria la profesionalización de los sectores empresariales participantes de las buenas prácticas aplicadas, considerando las diferentes realidades que viven las empresas de acuerdo a su tamaño, teniendo en cuenta los diferentes estados de madurez en cuanto a su gestión empresarial y a su potencialidad. Se propone trabajar sobre el fortalecimiento de Mipymes proveedoras del Estado y/o potenciales proveedora, a través de un proceso de diagnóstico y plan de mejora, que aseguren negocios sustentables para las partes involucradas.

Es importante considerar que muchas de las Mipymes subsisten gracias a las ventas al Estado, donde aparece éste como su único y principal cliente en algunos casos. Por lo que asegurar estándares de calidad no solo en el producto, sino en la presentación

de la propuesta, respuesta a la demanda específica, planificación y gestión de compras, stocks y entregas, no son temas menores.

A continuación se describen los puntos que debería tener un programa que busque estos objetivos.

Tabla 8: Modelo propuesto de Programa de Fortalecimiento para Mipymes

- Objetivo	- Actividad	- Resultados Esperados
<ul style="list-style-type: none"> - 1º ETAPA: Planificación Estratégica. - Incorporar herramientas de gestión que permitan a la dirección la planificación y monitoreo del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Puesta a punto del modelo de negocios: Definición del modelo de negocios. - Capacitación: Costos, Gestión por objetivos, Presupuestación 	<ul style="list-style-type: none"> - Modelo de negocios definido. - Sistema de información definido: se conocen los costos, rentabilidad, presupuestación.
<ul style="list-style-type: none"> - 2º ETAPA : LOGISTICA - Incorporar metodologías y herramientas que permitan gestionar Compras, producción y entregas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico - Compras y Gestión de Inventarios. - Producción 	<ul style="list-style-type: none"> - Las empresas habrán incorporado herramientas que permitan la gestión y control de compras, inventarios y producción.
<ul style="list-style-type: none"> - 3º ETAPA: CALIDAD - Incorporar herramientas de que aseguren la calidad y mejora continua. 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación en temas de calidad. - Sistemas de gestión 	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas de monitoreo incorporadas. - Toda la empresa capacitada.

En resumen, los gobiernos integrantes de REDEPLAN han profundizado en los últimos años su apoyo a la instrumentación de herramientas que impulsen el desarrollo de proveedores, fomentando una política integral para las Mipymes con el propósito de establecer las condiciones que contribuyan a su creación, desarrollo y consolidación; impulsando un sector productivo que resulta estratégico por su contribución a la generación de valor agregado y el nivel de empleo formal bien remunerado junto con la promoción del desarrollo regional equilibrado.

Capítulo IX. LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO EN LOS PAISES INTEGRANTES DE REDEPLAN

Cada Estado, en su calidad de mayor comprador de bienes y servicios en la economía nacional, es capaz de generar una demanda para determinados bienes y servicios nacionales –que quizás en otro caso fuera inexistente– creando las condiciones necesarias para el desarrollo de determinados sectores productivos nacionales e incluso ser un factor determinante para la localización de determinadas empresas en el país.

En el análisis de un potencial acuerdo entre los países de REDEPLAN para realizar compras públicas en conjunto, encontramos que un aspecto fundamental a tener en cuenta, son los Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados con terceros países, básicamente para determinar los compromisos asumidos y de esta manera establecer el espacio que queda para avanzar en este sentido. Con esa intención se incluye el presente capítulo que contiene el mapeo de los acuerdos y los compromisos incluidos en los mismos.

Los caminos a recorrer ante las posibilidades de convergencia de un conjunto de acuerdos en Sudamérica (convergencia de la liberalización y reglas regionales de compras gubernamentales en un espacio regional mayor), y, por el otro, la dispersión asociada a una estrategia de integración distinta con socios extra regionales (Estados Unidos, Unión Europea), hacen necesario analizar el impacto que tienen los acuerdos de compras gubernamentales en las políticas de fomento a la industria nacional, en particular, en lo relativo al uso de las compras públicas como fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) que es sector mayoritario empresarial en los países integrantes de REDEPLAN.

Acuerdos de compras públicas

En este trabajo se hará uso de una definición inclusiva del término “compras públicas”, abarcando toda la actividad económica, es decir toda modalidad de contratación por parte de cualquier entidad pública.

Economía simple de los acuerdos de compras públicas

El crecimiento gradual en las disciplinas internacionales dentro del ámbito de las compras públicas responde a un proceso más general. La actividad económica que se comercia internacionalmente se amplía y además se reducen los instrumentos de discriminación comercial aplicados en la frontera (liberalizaciones multilaterales y preferenciales de instrumentos arancelarios y no arancelarios). Ambos factores explican por qué es creciente el interés por ampliar las disciplinas comerciales de no discriminación entre proveedores (origen doméstico versus resto del mundo) dentro de las fronteras.

Es así que numerosos acuerdos internacionales incorporan crecientemente la regla del trato nacional a muchas políticas de carácter doméstico pero con amplias posibilidades de discriminación. Uno de los casos emblemáticos está referido a las compras públicas.

El gran atractivo de los mercados de compras públicas radica en que el Estado es el principal comprador de bienes y servicios de un país.¹ Una proporción del gasto agregado en la economía es realizada por un actor particular (el gobierno) que puede tener reglas discriminatorias para comprar². Dado el tamaño del Sector Público, sus decisiones sobre qué, cuánto y a quiénes comprar los bienes y servicios que requiere para cumplir sus funciones constituyen un elemento vital para el fomento y desarrollo de empresas en nuevos sectores productivos o en sectores productivos preexistentes.

Objetivo de las políticas de compras públicas

En el caso de las compras públicas es importante explicitar cuál es el objetivo que las mismas persiguen. Este podría ser, establecer los mecanismos que permitan seleccionar a los mejores proveedores y generar eficiencia en la asignación del gasto público, sin embargo, este objetivo puede estar en conflicto con otro que tenga como propósito sostener el nivel de actividad y empleo en un cierto sector o que busque defender a algún tipo particular de actor económico. También las compras públicas pueden ser una forma de alcanzar una cierta masa crítica en un determinado sector que tenga interés, por ejemplo, por las opciones de innovación y desarrollo tecnológico asociado al mismo. La forma en que están combinados estos objetivos establecerá el diseño particular que una cierta política de compras públicas adopta.

Discriminación en los acuerdos de compras públicas

En la Tabla 9 se realiza una clasificación del origen de la discriminación y de la regla que la elimina. El caso más corriente en Acuerdos de Compras Públicas corresponde al del proveedor doméstico discriminando al proveedor extranjero.

¹ A modo de ejemplo, Mackay y Robert estiman las compras anuales del sector público en 180 mil millones (mm) de dólares en Estados Unidos, 20 mm en Brasil, 11 mm en México, 4 mm en Chile, y 3 mm en Uruguay.

² Según estimaciones citadas por Ulloa, las CP representan el 10% del producto mundial o el 80% del comercio mundial.

Tabla 9: Discriminación en los acuerdos de compras públicas

Proveedor de referencia	Discriminación del:	Lugar/Tipo de discriminación	Regla que elimina la discriminación
Domestico	Extranjero	Frontera	Libre comercio
		Dentro	Trato Nacional
Extranjero	Extranjero	Frontera	Nación mas Favorecida
		Dentro	Nación mas favorecida

En el plano internacional, de la misma forma que un país busca tener las mejores condiciones de acceso al mercado del otro socio comercial, buscará también no ser discriminado por las compras públicas que se realicen en este país. A cambio de ello deberá estar dispuesto a no discriminar al proveedor del país con el cual establece un acuerdo de compras. Este es el fundamento que tienen los capítulos de compras públicas insertos dentro de los tratados de libre comercio.

Cuando existe una gran asimetría entre los tamaños de mercado de los países que hacen el acuerdo, la reducción o eliminación de la discriminación debería tener un efecto mayor sobre la economía que es más pequeña. Sin embargo, puede ser que exista un efecto de escala que reduzca, o incluso anule, esta mejora. Si un país grande hace un acuerdo de compras con un país muy pequeño, es muy factible que los proveedores del país pequeño no alcancen nunca a cubrir el tamaño mínimo de las compras del grande y que en este sentido no implique ninguna presión competitiva adicional. Cuando se suscribe un acuerdo de compras públicas el país grande genera la presión competitiva de forma inmediata en el país pequeño sobre aquellos proveedores eventualmente beneficiados. Este problema de asimetría de tamaño puede verse aun acentuado cuando las entidades gubernamentales que se incluyen dentro de la disciplina del Trato Nacional son las entidades del gobierno central y no se incluyen los niveles subcentrales y locales.

Actualización de la normativa de compras públicas

En los últimos 20 años, muchos países de América Latina y el Caribe (ALC), entre los que se encuentran los integrantes de REDEPLAN, implementaron reformas significativas para modernizar el proceso de compras, e incrementar la transparencia y eficiencia de sus regímenes públicos de contratación, aunque en algunos países esto fue un proceso prolongado. Las reformas fueron encaradas en muchos casos a través de una nueva legislación de compras gubernamentales. Los países de ALC que adoptaron nuevas legislaciones de compras gubernamentales en el período 1989-2014 fueron: Argentina, Bolivia, Belice, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Santa Lucía, Uruguay y Venezuela.

Algunas características de la actualización

No discriminación de origen

En algunos casos, la legislación de compras gubernamentales proveyó que no hubiera discriminación basada en el origen de los productos, servicios o proveedores. Este fue el caso, por ejemplo de Chile, República Dominicana, Guatemala y Panamá.

Preferencia a las actividades domésticas

Por el contrario, otros países de ALC usaron procedimientos de compras discriminatorios en un intento de apoyar las actividades domésticas. El tipo y nivel de las preferencias ofrecidas a las compras domésticas variaban entre países.

Márgenes de preferencia en el precio

El método más común fue otorgar márgenes de preferencia en el precio, donde muchos países de ALC los adoptaron en la segunda mitad del período analizado. Márgenes de preferencia fueron utilizados, entre otros, por Bolivia, Colombia, Costa Rica, Honduras, Perú y Uruguay. En Venezuela el margen de preferencia aumentó significativamente en 2002; sin embargo, debido a la importancia de los insumos y bienes de capital, la proporción de compras del exterior fue importante.

Acuerdos de compras públicas extra e intrarregionales

Analizando los acuerdos de compras públicas intrarregionales encontramos que los mismos son escasos (véase cuadro 2). Es tradicional tener en los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) de la Aladi una mención general a las compras públicas, que se expresa en la voluntad de aplicar la **regla de trato nacional** y se invoca la **creación de un programa futuro** con ese propósito (artículo general de intención). Sin embargo, solamente existen dos acuerdos de compras públicas entre países de Sudamérica con capítulos completos, listas y parámetros acordados, y solo uno, Chile-Colombia, está notificado a la OMC. El otro acuerdo reciente (2009) es el que firmaron Chile y Uruguay.

Tabla 10: Compras públicas en los ACP extra e intrarregionales que tienen los países integrantes de REDEPLAN

Países socios integrantes de REDEPLAN	Tipo	Contenido y situación
Venezuela - Argentina	ACE 20	Artículo general de intención
Ecuador - Argentina	ACE 21	Artículo general de intención
Venezuela - Brasil	ACE 27	Artículo general de intención
Ecuador - Uruguay	ACE 28	Artículo general de intención
Colombia - México - Venezuela	ACE 33	Artículo general de intención
Venezuela - Chile	ACE 23	Artículo general de intención
Colombia - Chile	ACE 24	Artículo completo con listas
Ecuador - Chile -	ACE 32	Artículo general de intención
Perú - Chile	ACE 38	Artículo general de intención
Uruguay - Chile	ACE 35	Artículo general de intención
Costa Rica - Chile	ZLC - AIE	capítulo completo con listas
El Salvador - Chile	ZLC - AIE	capítulo completo con listas
Uruguay - México	ACE 60	capítulo sin lista
Perú - Canadá	ZLC	Capítulo completo con listas
Perú - Estados Unidos	ZLC	Capítulo completo con listas

Metodología aplicada a la Construcción y Análisis de bases de datos

Los acuerdos seleccionados se dispusieron en un formato “side by side” de base de datos que permitiese un análisis comparativo detallado a nivel intracláusula. De esta manera se hizo posible identificar los aspectos comunes a los distintos acuerdos, así como aquellas particularidades que los caracterizan. Este trabajo se realizó tanto a nivel de los textos –donde se establecen los compromisos que rigen para las Partes–, como de los anexos correspondientes –donde se disponen los compromisos y excepciones específicos que obligan a cada una de las Partes de manera independiente.

Identificación de las disposiciones de los textos de los ACP seleccionados

En la tabla 11 se muestran las principales cláusulas de los textos de acuerdo al tipo de disposición de que se trate: alcance, procedimientos y transparencia, o reglas sobre la aplicación. Todas las disposiciones que aparecen en el cuadro están comprendidas, en particular, en la totalidad de los integrantes de REDEPLAN.

La organización de la información del contenido de los acuerdos en una matriz común facilitó el análisis de las principales reglas y disciplinas consagradas en los textos. Estas disposiciones pueden agruparse en tres clases: 1) las que hacen al alcance del acuerdo, 2) las relativas a la transparencia del acuerdo y 3) las institucionales relativas a la aplicación del acuerdo. Para cada una de ellas se identificaron las principales cláusulas, acompañadas de una breve descripción que representa el mínimo común denominador en los acuerdos seleccionados.

Tabla 11. Disposiciones en los acuerdos

Reglas sobre el alcance	Reglas sobre procedimientos y transparencia	Reglas institucionales sobre la aplicación
Ámbito de aplicación (AA)	Valoración de contratos (VC)	Impugnaciones y reclamaciones (PI)
Trato nacional y no discriminación (TN)	Documentos licitación especificaciones técnicas (ET)	Solución de controversias
Reglas de origen (RO)	Modalidad de contratación (PL)	Enmiendas y modificaciones (REC)
Excepciones generales (EX)	Calificación de proveedores	Negociaciones futuras (NF)
Umbrales (UM)	Requisitos de desempeño o compensaciones (PCCE)	Otras disposiciones (OD)
Definiciones (DEF)	Negociación con proveedores	

Reglas y disciplinas referentes al alcance del Acuerdo

Ámbito de aplicación

Dentro de este grupo de reglas se encuentra una de las cláusulas más relevantes de cualquier acuerdo: el ámbito de aplicación.

Este establece el principio general de que el Acuerdo aplica a cualquier medida relacionada con las compras cubiertas, es decir con aquellas compras realizadas por las entidades establecidas en el anexo de entidades, de bienes, servicios u obras, que se efectúen según las disposiciones del Acuerdo, incluidos sus anexos.

- Umbrales

Los umbrales a menudo se determinan en los anexos del Acuerdo, aunque pueden aparecer dentro del artículo de ámbito de aplicación. Estos determinan el valor monetario a partir del cual la compra se encuentra cubierta.

El ámbito de aplicación establece también, de manera explícita, aquello a lo que no aplica el Acuerdo, entre ello: los acuerdos no contractuales o cualquier otra forma de asistencia que una Parte o empresa del Estado otorgue; la contratación de empleados públicos; y, a menudo –como ocurre en todos los acuerdos seleccionados– los servicios financieros.

- Trato nacional y no discriminación

Por otra parte, gran parte de la sustancia de un acuerdo de compras públicas radica en cómo se encuentre consagrado el principio de “trato nacional y no discriminación”. Este establece que “con respecto a cualquier medida cubierta por el Acuerdo, cada Parte otorgará a los bienes, a los servicios y a los proveedores de la otra Parte, un trato no menos favorable que el trato más favorable que la Parte otorgue a sus propios bienes, servicios y proveedores”.

Esto es, podrá tratarse a los bienes, servicios y proveedores de la otra Parte incluso mejor que a los nacionales, pero nunca se les podrá tratar peor. Además, se establece que ninguna Parte podrá discriminar a un proveedor establecido localmente por su grado de afiliación o propiedad extranjera o sobre la base de que los bienes o los servicios ofrecidos por dicho proveedor para una contratación pública particular, sean bienes o servicios de la otra Parte.

La cláusula de trato nacional se torna particularmente relevante cuando en el país existen políticas discriminatorias activas, en el sentido de que una vez vigente el Acuerdo esta discriminación deberá desaparecer, a menos que quede explícitamente excluida de la cobertura del Acuerdo. Cuanto más horizontal sea la discriminación, menor la posibilidad real de excluirla del Acuerdo y, por tanto, mayor impacto del compromiso asumido.

- Reglas de origen

Las reglas de origen establecen las condiciones que deben cumplir los bienes y servicios para ser considerados originarios de una Parte y, por tanto, estar cubiertos por el

Acuerdo. Los formatos estándares de reglas de origen son:

- a) las reglas del Acuerdo y
- b) las reglas del comercio normal.

En el primer caso, se remite a las reglas de origen que regulan la entrada de mercancías en el marco de un Acuerdo preferencial en el que se circunscribe el Acuerdo de Compras (por ejemplo, cuando el Acuerdo de Compras es un capítulo de un Tratado de Libre Comercio). De esta manera, se indica que aplican las reglas de origen del Acuerdo, haciendo referencia a las reglas que confieren origen a los productos extranjeros a los efectos del otorgamiento de una preferencia arancelaria, que se usarán también para conferir origen a la hora de participar en las compras del Estado.

En el segundo caso, las reglas del comercio normal, a diferencia de las primeras, son reglas del comercio no preferencial que usualmente se aplican para determinar origen cuando se enfrentan casos de prácticas anticompetitivas (antidumping, subvenciones, etc.). Tienen la desventaja de ser reglas unilaterales: cada Parte tiene las propias y obviamente no fueron negociadas conjuntamente, con lo cual en cualquier momento una de las Partes puede cambiarlas sin tener que dar explicaciones a la otra Parte. Esto quita transparencia a los operadores que no tienen la certeza de las normas de origen que enfrentan.

- Mercado abierto

En algunos casos no existe regla de origen consagrada en el Acuerdo. Esto ocurre generalmente cuando se trata de un mercado abierto que no discrimina y con el Acuerdo está consolidando un Estado de cosas determinado (no necesita conocer el origen porque trata a todos los países por igual).

- Excepciones generales

Las excepciones generales establecen que “siempre y cuando estas medidas no se apliquen de modo que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre las Partes o impliquen una restricción encubierta al comercio entre las Partes, ninguna disposición del Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir a una Parte adoptar o mantener las medidas: a) necesarias para proteger la moral, el orden o la seguridad públicos; b) necesarias para proteger la salud o la vida humana, animal o vegetal; c) necesarias para proteger la propiedad intelectual; o d) relacionadas con los bienes o servicios de personas minusválidas, de instituciones de beneficencia o del trabajo penitenciario”. Esta cláusula es básicamente un estándar y su redacción es común a todos los acuerdos seleccionados en este documento.

Lista de definiciones

Compra pública

En la mayoría de los acuerdos se establece una lista de definiciones en donde las Partes acuerdan su entendimiento específico sobre distintos conceptos que integran la redacción, ya sea de los textos como de los anexos. Uno de los conceptos más relevantes que aparece a menudo definido es el de “compra pública”. La discusión del concepto lleva muchas veces a la negociación del propio nombre del acuerdo, incluyéndose en el abanico de opciones: Compras públicas, Compras gubernamentales, Compras del Estado, Adquisiciones públicas, Contrataciones públicas, etc. Esto es así porque muchas veces existe el temor de estar sugiriendo, a través del término escogido, un determinado alcance del Acuerdo (por ejemplo, el término “contratación” puede entenderse de manera más comprensiva que el término “compra”, esto es, la “compra” puede entenderse como una forma de contratación, pero puede haber alguna otra forma de contratación que no necesariamente sea una “compra”: por ejemplo la concesión de servicios o el alquiler). Esto se vuelve particularmente relevante si se considera el creciente interés manifestado, en particular por parte de los países desarrollados, por incorporar en la negociación de estos acuerdos a las concesiones de obra pública.

Reglas y disciplinas sobre procedimientos y transparencia

Valoración de contratos

Todo acuerdo de compras contiene una disposición sobre cómo deberán valorarse los contratos a fin de determinar si se encuentran o no cubiertos por las disposiciones del Acuerdo. La valoración de contratos establece que al calcular el valor de un contrato, una entidad deberá incluir el valor máximo total estimado por el período completo de duración de la contratación pública, tomando en cuenta todas las opciones, premios, honorarios, comisiones, intereses y otros flujos de ingresos u otras formas de remuneración dispuestas en dichos contratos. Se agrega, además, que no deberá dividirse o fragmentarse la compra con el propósito de evadir las obligaciones del Acuerdo. Ambas disposiciones refieren a la necesidad de establecer reglas para evitar la elusión de los compromisos alcanzados, en tanto los acuerdos contienen disciplinas para contratos limitados a determinados umbrales.

Especificaciones técnicas que deben establecerse en los documentos de licitación

Por otra parte, los acuerdos contienen un detalle de las especificaciones técnicas que deben establecerse en los documentos de licitación a los efectos de regir el proceso de preparación y presentación de las ofertas. Esta regla establece la forma como deberá ser estipulada toda especificación técnica de manera que se trate de un proceso realmente competitivo y que ninguna entidad prepare, adopte o aplique ninguna especificación técnica con el propósito o el efecto de crear obstáculos innecesarios al comercio entre las Partes. En particular, se indica que cualquier especificación técnica prescrita por una entidad deberá, cuando corresponda: a) estar especificada en términos de desempeño y

requisitos funcionales, en lugar de las características descriptivas o de diseño y b) estar basada en normas internacionales, cuando sea aplicable, o de lo contrario en reglamentos técnicos nacionales, en normas nacionales reconocidas, o en códigos de construcción. Asimismo, se indica que una entidad “no prescribirá especificaciones técnicas que requieran o hagan referencia a una marca o nombre comercial, patente, diseño o tipo, origen específico o productor o proveedor, a menos que no exista una manera suficientemente precisa o inteligible de describir, de otra forma, los requisitos de la contratación pública, y siempre que, en tales casos, expresiones tales como ‘o equivalente’ se incluyan en la documentación de la licitación”.

Modalidades o procedimientos de contratación

Otra de las disposiciones que establecen los acuerdos en materia de transparencia tiene que ver con las modalidades o procedimientos de contratación. En todos los acuerdos analizados se consagra la licitación pública o abierta como el principio general y se establecen excepciones a dicho principio siempre que no se utilice dichas excepciones “para evitar la competencia o para proteger a sus proveedores nacionales, o para discriminar en contra de los proveedores de la otra Parte”.

Establecimiento de excepciones

El establecimiento de excepciones a la licitación abierta tiene como cometido consolidar procedimientos que tienen su respaldo en el ámbito de las legislaciones nacionales y que no poseen una naturaleza de discriminación “nacional-extranjero”. Se trata, en general, de los procedimientos de compra directa o restringida. Estas excepciones incluyen: los casos en que previamente se declaró desierta una compra por no presentarse oferta o porque ninguna oferta cumplió con los requisitos exigidos en los documentos de licitación; cuando el objeto contratado puede ser provisto por un solo proveedor debido a la ausencia de competencia por razones técnicas, o porque se trata de una obra de arte, o por razones relacionadas con la protección de patentes, de derechos de autor u otros derechos exclusivos de propiedad intelectual; cuando priman razones de extrema urgencia; y cuando se trata de una compra en el mercado de commodities, entre otras.

Requisitos de desempeño o condiciones compensatorias

Los requisitos de desempeño o condiciones compensatorias son un aspecto clave a la hora de la negociación de un acuerdo de compras públicas. En algunas legislaciones nacionales existen exigencias para los proveedores extranjeros, en especial en las licitaciones de obras públicas, en orden a favorecer el desarrollo local y la producción doméstica, la transferencia de tecnología y el comercio compensado, entre otros. El ejemplo clásico de requisitos de desempeño es el de contenido nacional. La solicitud de compensaciones puede estar presente en cualquiera de los pasos de un proceso de licitación. En general, los acuerdos firmados en los últimos años prohíben la imposición de condiciones compensatorias especiales en todas las etapas del proceso de negociación. Esto es lo que ocurre en todos los acuerdos bilaterales seleccionados. En el

caso del GPA de la OMC, se acepta para los países en desarrollo la posibilidad de introducirlas en la etapa de calificación o habilitación de los proveedores, pero no como criterio de adjudicación. De esta manera, al excluirlas en la etapa de la adjudicación se desea preservar el carácter competitivo del proceso licitatorio.

Reglas y disciplinas institucionales relativas a la aplicación del Acuerdo

Impugnaciones y reclamaciones

La disposición institucional más relevante que refiere a la aplicación de un acuerdo de compras es la de impugnaciones y reclamaciones. Esta disposición está relacionada con la confianza en las instituciones y en la normativa vigente.

Los procedimientos de impugnación y reclamaciones establecen, en primer lugar, el compromiso de mantener una autoridad administrativa o judicial independiente, sin interés particular en las adquisiciones de las entidades contratantes, encargada de examinar las reclamaciones de los proveedores donde estos puedan apelar las decisiones sobre una licitación en particular. En segundo lugar, se otorga a los proveedores el tiempo suficiente para presentar su reclamo y la posibilidad de una suspensión del proceso, si esto no es contrario al interés público por la naturaleza de los productos o servicios demandados, hasta tanto la situación se resuelva jurídicamente. Y en tercer lugar, se dispone que los procedimientos utilizados eviten que los proveedores puedan ser perjudicados en futuras licitaciones de las entidades ante las cuales ejercieron el derecho de reclamar.

Enmiendas, modificaciones o rectificaciones a la cobertura

Otra cláusula relevante es la cláusula que prevé las enmiendas, modificaciones o rectificaciones a la cobertura. Los acuerdos deben contemplar cláusulas que permitan realizarles enmiendas y modificaciones. Básicamente, estas tienen relación con la cobertura de entidades, productos, servicios y obras públicas que forman parte de los anexos. En este contexto deben considerarse las enmiendas menores o formales, como cambios de nombre de las entidades públicas, obviamente sin permitir la modificación de la estructura institucional con el fin de eludir los compromisos del acuerdo. Es posible también que los compromisos de acceso pactados se vean alterados por la privatización de alguna entidad que un gobierno puede decidir a posteriori de la vigencia del acuerdo. En este caso, aun cuando la entidad haya quedado totalmente fuera del control del Estado, puede considerarse la posibilidad que los restantes países evalúen cómo afectará el equilibrio del acuerdo y por ende, la posibilidad de exigir alguna compensación.

Negociaciones futuras

Por último, la mayoría de los acuerdos contiene una cláusula sobre negociaciones futuras. Básicamente se trata de una serie de lineamientos que guiarán la posible

profundización del Acuerdo, sobre todo en aquellas instancias en que una de las Partes haya culminado sus negociaciones con una tercera no Parte, lo que convierte a esta cláusula en algo similar a una cláusula no automática de nación más favorecida. Se establece, en general, que esta profundización de las negociaciones deberá hacerse sobre una base de reciprocidad.

Casos particulares

Capítulo de Compras Públicas del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos

El único de los acuerdos seleccionados que no contiene estas disposiciones sobre negociaciones futuras es el Capítulo de Compras Públicas del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos; parece ser, en principio, el más cerrado a la hora de consagrar compromisos específicos (véase cuadro 4). Sin embargo, hay que tener presente que no se da en ninguno de estos países una exclusión horizontal general como el 15% del valor de compras que se reserva Uruguay en su acuerdo con Chile.

Perú mantiene fuertes restricciones a las contrataciones tanto de bienes como de servicios. En materia de bienes el Acuerdo no se aplica a la adquisición de tejidos y confecciones elaborados con fibras de alpaca y llama y a ninguna compra de mercancías destinada a programas de ayuda alimentaria. Además, mantiene las restricciones específicas a nivel del gobierno central, donde se excluyen las compras de calzado y textiles de algunas reparticiones de los ministerios de Defensa y del Interior, así como algunos bienes adquiridos por el Seguro Social de Salud. En materia de servicios, Perú se reserva explícitamente la contratación de servicios de contabilidad y auditoría, arquitectura, diseño en ingeniería, servicios de ingeniería durante la fase de construcción e instalación y servicios de conciliación y arbitraje.

En el caso de Estados Unidos, las restricciones más fuertes se concentran en la contratación de servicios. Se excluyen de manera horizontal las contrataciones de servicios de investigación y desarrollo; procesamiento de información y servicios de telecomunicaciones relacionados; instalación, mantenimiento y reparación de bienes y equipos; operación de instalaciones; servicios públicos; y servicios de transporte, viajes y reubicación. También, en el caso de los servicios de obra pública, se excluye el dragado, lo que es particularmente relevante cuando se consideran los montos usuales de dichas contrataciones, que en general se encuentran por encima de los umbrales previstos en los acuerdos para la contratación de obras públicas.

En el caso de Estados Unidos hay, además, fuertes restricciones a la contratación de bienes. En principio, el Acuerdo no aplica a la contratación pública de mercancías agrícolas adquiridas para fomentar programas de apoyo a la agricultura o programas de alimentación humana. Tampoco lo hace en lo que refiere a la contratación pública realizada por el Ministerio de Defensa de un abanico importante de bienes entre los que

se encuentran: vehículos, embarcaciones, herramientas, materiales, contenedores y cajas, textiles, vestimenta, productos de cuero y calzado.

Hay una serie de restricciones fuertes que mantienen tanto Perú como Estados Unidos a nivel subcentral, algunas de las cuales implican la aplicación de requisitos de desempeño cuyo incumplimiento redunda en la denegación de beneficios. Consisten básicamente en requerir que el proveedor de aquellos bienes y servicios cubiertos tenga instalada su principal actividad comercial en alguno de los Estados que se encuentran cubiertos por el Acuerdo. Por último, ambos países mantienen una reserva horizontal para las contrataciones comprendidas en los programas de mipymes.

Tabla 12: Acuerdo Perú – EUA

ACUERDO PERU - EUA						
<i>PERU</i>						
<i>Orientación de la Reserva</i>		<i>Nivel de Gobierno</i>				
Tipo de proveedor	Rubro	Horizontal	Central	Sub nacional	Otros	Promedio
Horizontal	Horizontal	1	2	1	1	1,3
	Bienes	3	3	3	1	2,0
	Servicios	3	2	3	1	2,0
	Obra Publica	1	1	3	1	2,0
Mipymes	Horizontal	3	1	1	1	1,5
	Bienes	1	1	1	1	1,0
	Servicios	1	1	1	1	1,0
	Obra Publica	1	1	1	1	1,0
Promedio		1,3	1,4	1,6	1,0	1,4
<i>ESTADOS UNIDOS</i>						
<i>Orientación de la Reserva</i>		<i>Nivel de Gobierno</i>				
Tipo de Proveedor	Rubro	Tipo de proveedor	Rubro	Tipo de proveedor	Rubro	Tipo de proveedor
Horizontal	Horizontal	1	2	3	1	1,7
	Bienes	1	3	3	1	1,7
	Servicios	3	1	3	1	2,3
	Obra Publica	2	2	3	1	2,0
Mipymes	Horizontal	3	1	1	1	1,5
	Bienes	1	1	1	1	1,0
	Servicios	1	1	1	1	1,0
	Obra Publica	1	1	1	1	1,0
Promedio		1,6	1,2	2,0	1,0	1,5

Se definió la variable Y = reservas a los compromisos, con Recorrido de Y = (1; 2; 3) donde: 1= no hay reservas; 2= hay reservas con leve restricción al acceso y trato nacional; 3= hay reservas con fuerte restricción al acceso y/o trato nacional.

En este capítulo se analiza los acuerdos negociados en bloque por países Centroamericanos que a su vez integran REDEPLAN.

Cada vez más los países guardan una interdependencia comercial, lo que ha fomentado la suscripción de diversos acuerdos comerciales, en los cuales se crean derechos y obligaciones entre los Estados parte. Estos se otorgan concesiones mutuas, teniendo como meta ir eliminando barreras arancelarias y medidas no arancelarias para bienes, así como ir liberalizando la prestación de servicios a escala internacional, incrementar el acceso a los mercados y desarrollar normas para la competencia leal.

La política comercial de los países centroamericanos desde la década de 1990 se ha caracterizado por seguir esta tendencia, centrada en la suscripción de una serie de tratados de libre comercio (TLC), con el objetivo de mejorar las condiciones de acceso de sus productos en los mercados externos. Pero como contrapartida, esto ha conllevado abrir sus mercados nacionales a la competencia, lo que ha incidido negativamente en las mipymes, cuyo mercado es el local.

Los TLC de los países centroamericanos incluyen regulaciones para el intercambio comercial de bienes y servicios. El porcentaje de comercio cubierto por estas regulaciones es cada vez mayor. Si a los TLC en vigor se le suman las normas del Mercado Común Centroamericano (MCCA) –constituido en 1963–, más los tratados cuyas negociaciones se han cerrado y están en proceso de ratificación, este porcentaje oscila entre el 80 y el 85%, según país.

Los países centroamericanos son miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), por lo que sus acuerdos comerciales se basan en los principios y normas multilaterales de esta institución. De particular importancia es el *principio de no discriminación*, que se sustenta en dos cláusulas: trato de nación más favorecida (NMF) y trato nacional (TN). Bajo la primera cláusula, cualquier concesión que se haga a un Estado parte debe extenderse a los otros Estados parte del acuerdo. La segunda cláusula (trato nacional) se refiere a la no discriminación entre bienes y servicios originarios del país y los que sean importados de los otros Estados parte del respectivo acuerdo.

Respecto a la OMC, llama la atención que las contrataciones públicas, representando hoy en día cerca del 80% del comercio mundial, están excluidas de los compromisos de trato nacional y acceso a mercados de los acuerdos sobre el comercio de bienes y de servicios de este organismo, y que solo exista un acuerdo, de carácter plurilateral.¹

¹ Quiere decir que no todos los Estados miembros de la OMC son suscriptores de ese Acuerdo sobre compras publicas

Ningún país centroamericano es suscriptor del ACP. Sin embargo, no han sido ajenos de la tendencia de incluir un capítulo de compras públicas en algunos de sus tratados de libre comercio. Principalmente, con el objetivo de otorgarle a sus mipymes un acceso al mercado de las compras públicas de los otros Estados parte. A la vez, algunos de ellos buscaron proteger sus mercados nacionales para facilitar la participación de las mipymes en sus propias compras públicas.

Los tratados de libre comercio de los países centroamericanos integrantes de REDEPLAN que contienen un capítulo sobre contratación pública son: tlc México / Costa Rica; tlc México / Nicaragua; tlc Chile / Centroamérica; tlc Panamá / Centroamérica; tlc República Dominicana / Centroamérica; tlc entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos (DR-CAFTA); tlc Colombia / Guatemala / El Salvador; tlc Singapur / Costa Rica.

Por otra parte, Centroamérica no cuenta con un acuerdo interregional en compras públicas en el marco del MCCA, no obstante los esfuerzos que se realizaron para la suscripción de un Tratado Centroamericano sobre Contratación Pública, que no fructificó. Por el momento, la normativa regional para este tema surge del TLC con los Estados Unidos (DR-CAFTA).

Principales aspectos contemplados en los capítulos de compras públicas de los TLC de los países centroamericanos.

1. TLC México / Costa Rica y TLC México / Nicaragua

El TLC entre México y Costa Rica fue el primero que un país centroamericano suscribió. Entró en vigor el 1 de enero de 1995. Su negociación se finalizó inmediatamente después de la negociación del TLC entre México, los Estados Unidos y Canadá (TLCAN, o NAFTA por su sigla en inglés), el cual sentó las bases para las normas de futuros TLC, incluyendo compras públicas. El capítulo XII de este tratado se refiere a las “Compras del Estado”, que tiene como objetivo asegurar la no discriminación en las compras gubernamentales y el establecimiento de procedimientos transparentes en materia de contratación pública.

El TLC entre México y Nicaragua se suscribió en 1998, y mucho de lo acordado es similar a lo negociado en el NAFTA y en el TLC con Costa Rica. Las normas sobre compras públicas se encuentran en el capítulo 15 del tratado. Vale señalar que México suscribiría posteriormente un TLC con los tres países del norte de Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Honduras), pero este no incluye un capítulo sobre compras públicas.

Los capítulos de ambos tratados incluyen normas sobre valoración de los contratos, trato nacional y no discriminación, especificaciones técnicas, procedimientos de licitación, calificación de proveedores, procedimientos de impugnación, excepciones, suministro de información, cooperación técnica, listas de entidades, de bienes y de servicios, entre

otros compromisos. En los dos tratados se señala que cada Estado otorgará a los bienes y a los proveedores de bienes y de servicios de la otra parte un trato no menos favorable que el otorgado a los propios.

Respecto a los umbrales, ambos tratados establecen que las entidades del gobierno central o federal parten de US\$50,000 para bienes y servicios y para servicios de construcción de US\$6.5 millones.¹ Las compras de las empresas gubernamentales parten de un umbral de US\$250,000 dólares para bienes y servicios, y para servicios de construcción de US\$8 millones de dólares. En el de Costa Rica no se negociaron umbrales para las compras de las entidades de gobiernos estatales o municipales. En el de Nicaragua, en el anexo 3 del tratado se establecieron las bases para fijar los umbrales para las entidades de gobiernos estatales o regionales.

2. TLC Centroamérica/ Chile

El cuerpo normativo se firmó el 18 de octubre de 1999, y es común para todos los países. Aunque se define como un acuerdo multilateral, es realmente un conjunto de acuerdos entre Chile y cada uno de los países centroamericanos. Se concretó un marco general común y protocolos bilaterales que definen las características particulares de la apertura comercial con cada uno de los países centroamericanos.

Las normas sobre contratación pública son comunes para todos los países – capítulo 16 del TLC–, y se refiere a cualquier modalidad de compras públicas de mercancías o servicios contemplada en las legislaciones vigentes. No obstante, se establece que no se impedirá la creación de una nueva política de contratación de una Parte, siempre y cuando no contravenga lo dispuesto en el capítulo de contrataciones públicas del TLC.

Se establecieron normas para promover oportunidades de negocios a los proveedores en las contrataciones públicas, a través de principios como trato nacional y no discriminación, transparencia y suministro de información, y otras disposiciones, tales como especificaciones técnicas, denegación de beneficios, procedimientos de impugnación, modificaciones a la cobertura, privatizaciones y tecnologías de la información. Se fijan las entidades públicas no sujetas al capítulo (hay una lista por país, menos Nicaragua que no hizo excepciones). También se citan los tipos de contratación que no serán sujetos de las normas del capítulo, por ejemplo, las contrataciones para defensa y otras relativas a la seguridad nacional.

3. TLC Panamá / Centroamérica

También, este tratado fue negociado en su cuerpo normativo en forma conjunta por todos los países centroamericanos con Panamá, sin embargo, es de aplicación

¹ Los umbrales son los montos a partir de los cuales se puede participar en una licitación u otro tipo de procedimiento de contratación. Los umbrales se ajustan de conformidad con una fórmula que se incluye en los anexos del respectivo acuerdo comercial. Varían según se trate de bienes, servicios u obras de construcción.

bilateral. Panamá fue concretando en forma paulatina con cada país los respectivos protocolos bilaterales. Después de que cerró su negociación con El Salvador, en 2003, Panamá suspendió las negociaciones con el resto de los países, reactivándolas a partir de 2006.

El cuerpo normativo relativo a contratación pública es genérico para todos los países –capítulo XVIII–, y su objetivo es crear y mantener un solo mercado de contratación pública para maximizar las oportunidades de negocios de los proveedores y reducir los costos comerciales de los sectores público y privado de las Partes, garantizándose que los proveedores de la otra Parte participarán en igualdad de condiciones en las contrataciones públicas. Igual que en el de Chile, se comprometieron a que ninguna disposición de capítulo impedirá que una parte desarrolle una nueva política de contratación, siempre y cuando no contravenga nada de lo dispuesto en esta materia.

4. TLC República Dominicana / Centroamérica

Igual que los anteriores, este tratado tiene un cuerpo normativo común para todos los países y programas bilaterales con cada país. Fue suscrito por Guatemala, El Salvador y Costa Rica el 29 de noviembre de 1998. Posteriormente se adhirió Honduras y después Nicaragua. El capítulo XII del Tratado se refiere a las Compras del Sector Público, aplicándose a las compras de todas las entidades del gobierno central, empresas gubernamentales, instituciones descentralizadas, desconcentradas, autónomas o semiautónomas y municipalidades.

La normativa acordada cubre todas las compras de bienes originarios de la otra Parte, a excepción de una lista que se incluyó en el anexo II del capítulo. Asimismo, cubre los servicios adquiridos por compra, arrendamiento o alquiler. Se acordaron regulaciones sobre especificaciones técnicas, procedimientos de compra y de impugnación, solución de controversias, suministro de información, cumplimiento del contrato y negociaciones futuras, como el incluir las obras públicas. También, se crea un Comité de Compras Públicas.

Respecto a la relación comercial con República Dominicana, los centroamericanos optimizaron algunas de las condiciones de este tratado TLC en el DR-CAFTA.

5. DR-CAFTA

Se suscribió el 5 de agosto de 2004 entre los países centroamericanos, República Dominicana y los Estados Unidos. Fue puesto en vigor el 1 de marzo entre El Salvador y los Estados Unidos, posteriormente siguieron los otros países, y el último fue Costa Rica (1 de enero de 2009). Es de aplicación bilateral entre los Estados Unidos y cada país. Además, en algunos aspectos actúa como normativa intrarregional centroamericana y también complementa al tlc entre centroamericanos y República Dominicana (citado previamente).

El capítulo 9 del tratado se refiere a la Contratación Pública, su objetivo es garantizar que las Partes otorguen acceso a los proveedores, bienes y servicios de las

otras Partes en sus contrataciones públicas. Está conformado por 17 artículos y los anexos de cobertura, relativos a entidades, bienes, servicios, servicios de construcción, notas generales, fórmula de ajuste de los umbrales y mecanismos de transición.

Incluye compromisos sobre el ámbito de aplicación y cobertura, plazos para el proceso de presentación de ofertas, documentos de contratación, especificaciones técnicas, requisitos y condiciones para la participación de proveedores en las contrataciones, procedimientos de contratación, adjudicación de contratos, garantía de integridad en las prácticas de contratación, excepciones a la contratación, revisión nacional de impugnaciones de proveedores y modificaciones y rectificaciones a la cobertura. El capítulo aplica a todas las contrataciones públicas de las Partes realizadas por cualquier medio, incluyendo contratos de concesión de obras públicas, y las normas se rigen por los principios de trato nacional y de nación más favorecida. Se acordó la obligación de publicar toda legislación que afecte las compras públicas, y poner toda la información a disposición del público.

Se convino que no se establecerán especificaciones técnicas que puedan crear obstáculos innecesarios al comercio; por lo que deben diseñarse en términos de desempeño y basarse en normas internacionales o estándares nacionales reconocidos. No obstante, se estableció que las Partes pueden adoptar o mantener medidas para proteger la moral, la seguridad y el orden público, la salud o la vida humana, animal, vegetal, y la propiedad intelectual, entre otros. Asimismo, se pactó que los contratos deben adjudicarse mediante procedimientos de licitación abiertos. Sin embargo, en ciertos casos las entidades contratantes podrán adjudicar contratos por otros canales distintos, siempre que estos no se utilicen como medio para evitar la competencia o para proteger a proveedores nacionales.

Las entidades públicas cubiertas por el capítulo se determinan a partir de cuatro categorías: entidades de gobierno a nivel central o federal, entidades estatales o municipales, y entidades autónomas, empresas estatales y otras entidades cubiertas. Las compras incluyen todos los bienes adquiridos por las entidades citadas en el capítulo, y por todos los servicios, menos una lista de excepciones. Los umbrales son: i) gobierno central a partir de US\$58,550 para bienes y servicios y de US\$6.725,000 para servicios de construcción; ii) gobierno a nivel subfederal o subcentral a partir de US\$477,000 para bienes y servicios y de US\$6.725,000 para servicios de construcción; y, iii) entidades descentralizadas a partir de \$250,000 para bienes y servicios y de \$6.725,000 para servicios de construcción.

En el DR-CAFTA, las Partes se comprometen a respetar la libertad de cada uno para desarrollar una nueva política de contratación, siempre y cuando no quebrante lo dispuesto en el capítulo sobre la materia de contratación pública.

6. TLC Colombia / Triángulo del Norte de Centroamérica

Este tratado es de aplicación bilateral entre Colombia y Guatemala, El Salvador y Honduras. El capítulo 11 se refiere a las regulaciones sobre compras públicas, buscando mejorar la participación de los proveedores, productos y servicios en las contrataciones públicas en condiciones claras y transparentes al mercado.

Se acordó una cláusula evolutiva para mejorar los compromisos adquiridos y su ámbito de aplicación desde el primer año de entrada en vigor del tratado. Asimismo, se fija un ámbito de aplicación diferente para cada uno de los países centroamericanos, con base en el principio de trato especial y diferenciado; aunque el capítulo abarca la mayor parte de la contratación pública de los tres países.

7. TLC Singapur / Costa Rica

Se concluyó el 29 de enero de 2010, y el capítulo 8 se refiere a la contratación pública, cuyo objetivo es garantizar que se otorguen acceso a sus contrataciones públicas a los proveedores, bienes y servicios. El capítulo está constituido por 22 artículos, dos anexos y siete apéndices. Las normas se refieren al ámbito de aplicación y cobertura, plazos para el proceso de presentación de ofertas, especificaciones técnicas, requisitos y condiciones para la participación de proveedores en las contrataciones, procedimientos de contratación, adjudicación de contratos, excepciones a los procedimientos abiertos de contratación, compras electrónicas y procedimientos de recurso, entre otras.

En los anexos y apéndices se establece la cobertura del capítulo en cuanto a entidades, bienes, servicios, y servicios de construcción, así como los umbrales –definidos en derechos especiales de giro¹, entre otros. El capítulo aplica a todas las contrataciones públicas realizadas por cualquier medio contractual, incluyendo los contratos de concesión de obras públicas y, además, se determinan las excepciones a la cobertura.

Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC

Aunque ningún país centroamericano es parte de este Acuerdo de la OMC, al ser la base de los capítulos de los TLC, se consideró pertinente revisarlo rápidamente. Es un Acuerdo plurilateral, dado que solo 11 países miembros de la OMC lo han suscrito, la mayoría países desarrollados, entre ellos los Estados Unidos y Singapur, y entre los países con estatus de Observador están Panamá, Chile y Colombia.

El ACP cubre las compras públicas de las entidades centrales y subnacionales de los países signatarios, y aplica a leyes, reglamentos, procedimientos o prácticas vinculadas a compras públicas (lo que incluye compra, arrendamiento, alquileres y todas las combinaciones posibles de bienes y servicios). Se basa en los principios de nación más favorecida y trato nacional. Reconoce las necesidades de progreso de los países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados, y autoriza a los Estados parte a concederles un trato especial y diferenciado.

¹ Los derechos especiales de giros (DEG) son una moneda virtual, utilizada como unidad de referencia por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y otras organizaciones internacionales. Son definidos a partir de una ponderación de las cuatro monedas más fuertes a nivel mundial, su equivalencia actual es de aproximadamente 1,55 dólares Estadounidenses.

Sistemas de CP en países centroamericanos integrantes de REDEPLAN

El volumen de transacciones en las que el sector público participa como comprador en todos los países obliga al buen desempeño de los sistemas de compras para el buen funcionamiento de la economía y el desarrollo, dado que representan porciones sustanciales del producto bruto de cualquier país, incluyendo una variedad de bienes y servicios, y los procesos de adquisición son complejos y con múltiples etapas (Arozamena y Weinschelbaum, 2010).

El fortalecimiento institucional para gestionar las compras públicas con eficiencia, eficacia y transparencia desafía a los centroamericanos. Los mecanismos de compras públicas difieren; algunos países de la región tienen más tradición en la conducción de las compras públicas y asignan más recursos que otros. A la vez, los recursos financieros que se designan para las compras gubernamentales no son suficientes para cumplir con las demandas de la ciudadanía en inversión pública.

Al respecto, se suele proponer como solución una reforma tributaria, para generar mayores ingresos, o cambios en la forma de ejecutar el gasto público. Lo primero no es de análisis en el presente estudio, aunque no se puede negar su importancia, todos los países de la región requieren optimizar sus sistemas tributarios. Lo segundo, pone presión sobre el incremento de la eficiencia, la efectividad y la transparencia de los sistemas de compras públicas de cada país centroamericano. La discusión sobre las compras públicas, en muchas ocasiones termina viéndose más como un tema de reforma legal y de procedimientos, y no tanto como parte de una política de Estado sobre el gasto público. A veces, no se cuenta con la suficiente voluntad política para reformar los mecanismos de compras públicas, a pesar de que en las discusiones sobre reformas tributarias se plantea que, antes de incrementar impuestos, hay que revisar la asignación del gasto.

Por demás, el hecho de contar con compromisos internacionales, de una u otra forma provoca un cierto nivel de presión sobre las reformas que los sistemas de compras públicas deben tener en los países centroamericanos. Para cumplir con los compromisos de los capítulos de compras públicas de los TLC, dichos sistemas tienen que ser más abiertos y no discriminatorios. El mejor uso de los recursos públicos no siempre se traduce en compras que se deciden sólo por factores económicos. En ese sentido, los estados deben satisfacer las necesidades que son propias a su quehacer, lo que se vincula con la utilidad pública de las compras. También, la administración debe mantener una probidad estricta, asegurando así la transparencia. De igual manera, debe adquirir los bienes y los servicios al menor costo posible (Araya, 2006).

En todos los países centroamericanos, las entidades del Poder Ejecutivo, además de ser las responsables de la administración del sistema de compras, tienen por ley asignado un rol supervisor. Las funciones de fiscalización la realizan las contralorías o cortes de cuenta, cumpliendo un papel de control externo e independiente. Aun así, hay

definiciones deficientes de funciones en el marco legal, que hace que las contralorías y los organismos responsables de administrar las compras públicas dupliquen funciones y, en el mejor de los casos, operen en forma poco coordinada. Esto dificulta la relación con los proveedores y con el cumplimiento de la obligación de actuar en función del interés público. Los estados deben utilizar procedimientos públicos y transparentes, minimizar el riesgo de corrupción y garantizar la igualdad de oportunidades. Todos los países centroamericanos cuentan con un marco legal bajo el cual se regulan sus adquisiciones de bienes y servicios para las dependencias del Estado, las entidades descentralizadas, autónomas, unidades ejecutoras y gobiernos locales (véase la tabla 13).

Tabla 13 Marcos legales para las compras públicas de los países centroamericanos integrantes de REDEPLAN

Guatemala	ley de contrataciones del Estado
El salvador	ley de adquisiciones y contrataciones de la administración Pública (Lacap) aprobada en 2000
Honduras	ley de contrataciones del Estado de 2001
Nicaragua	ley de contrataciones del Estado (no. 323) y sus respectivas reformas, la última en 2002
Costa Rica	ley de contratación administrativa (lca), no. 7494 del 24 de abril de 1995

Fuente: ministerios y secretarías de Finanzas de los países centroamericanos.

Relación entre los sistemas nacionales de Compras Públicas y los TLC

- a. En general, en los TLC prevalece que las compras que tienen montos iguales o mayores a un determinado umbral se rigen por los capítulos correspondientes de los tratados y, en todo lo demás, por las leyes nacionales. No obstante, debe tenerse presente que los capítulos de los TLC están basados generalmente en las propias leyes nacionales. Más aún, siempre hay un “núcleo duro” de disposiciones que tiene aplicación tanto en una situación como en otra. Este es el caso del DR-CAFTA, por ejemplo, en el que el trato no menos favorable y la publicación de medidas de contratación (leyes, reglamentos, procedimientos, sentencias y decisiones, etc.) son de efecto universal, más allá de los límites de los umbrales.
- b. Un segundo aspecto que rige esta relación consiste en que una ley no puede afectar lo dispuesto en un tratado. En el ámbito constitucional centroamericano hay ciertas normas en relación que deben tomarse en consideración. A manera de ejemplo, la constitución salvadoreña señala que los tratados internacionales constituyen leyes de la República al entrar en vigencia, y que la ley no podrá modificar o derogar lo acordado en un tratado vigente, y que en caso de conflicto entre el tratado y la ley, prevalecerá el primero. Por norma expresa, jurisprudencia e interpretación, los tratados internacionales se incorporan al derecho interno una

vez cumplidos los procedimientos de ratificación, y prevalecen sobre la ley, no pudiendo ser afectados ni derogados por esta. Ello facilita el efecto directo y aplicación inmediata del derecho comunitario en el torrente sanguíneo de la ley doméstica, invistiendo a los diversos sujetos de derecho, incluidas las mipymes, del poder para su invocación y ejercicio.

- c. Por otra parte, ninguna disposición en los capítulos de compras públicas en los diversos tratados impide que una parte desarrolle una nueva política, procedimientos o modalidades de contratación, siempre que al hacerlo no contravenga el capítulo correspondiente. Esto resguarda la necesaria consistencia que debe existir entre las normas de contratación convenidas en tratados internacionales y los desarrollos que tenga el tema en cada una de las legislaciones internas.
- d. Finalmente, un cuarto aspecto que regula esta relación consiste en la obligación de las Partes de garantizar, en sus sistemas domésticos, la adopción –si fuera el caso– de todas las medidas necesarias para hacer efectivas las disposiciones de los diversos capítulos sobre compras públicas, en las modalidades convenidas.

El capítulo de compras públicas del DR-CAFTA como norma regional centroamericana y su correlación con el acuerdo de asociación con la Unión Europea

El DR-CAFTA, en su Capítulo de Compras Públicas, estipula que este se aplica también a las normas relativas al comercio intrarregional. Al respecto, se considera central esclarecer esta situación, por cuanto la región está negociando transformar su actual Mercado Común en una Unión Aduanera, lo que incluye avanzar en la cobertura normativa para una liberalización total del intercambio de bienes y servicios. Por otra parte, la región finalizó, en mayo de 2010, la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, comprometiéndose los centroamericanos a perfeccionar su propio proceso de integración.

El concepto de norma regional centroamericana

El ordenamiento jurídico regional

Es importante partir de una idea clara que para posicionar las normas del Derecho Internacional y las que derivan del Derecho Comunitario centroamericano,¹ a fin de establecer su relación y los mecanismos de interacción entre unas y otras, incluidas las reglas que deben regir su convivencia armónica e interacción. Como punto de partida debe indicarse que el Derecho Comunitario centroamericano engloba un conjunto de

¹ La Corte Centroamericana de Justicia ha reconocido esta situación.

normas que trascienden el área económica y forman parte del conjunto de regulaciones que guían la acción del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) en su conjunto y sus diversos subsistemas. Este ordenamiento jurídico regional tiene un carácter jerárquico derivado del artículo 35 del Protocolo de Tegucigalpa que crea el Sistema de la Integración Centroamericana.¹

Es decir que en materia de regulación centroamericana, los Estados han reservado la supremacía de las disposiciones comunitarias del Protocolo de Tegucigalpa, por encima de aquellas que puedan oponerse derivadas de ratificación de otros instrumentos internacionales o comunitarios en este mismo campo regional. No obstante, ello solo es aplicable a la normativa que tenga un efecto interior en las regulaciones centroamericanas propiamente dichas.

La relación entre Derecho Comunitario y Derecho Internacional

Al constituirse el SICA, se le dio un importante sesgo hacia el exterior. Se promovió su capacidad de entablar relaciones y vínculos con otros países y bloques de países. En este sentido, ha sido práctica regional la suscripción de tratados de libre comercio, rigiéndose estos instrumentos internacionales por las normas vinculadas, fundamentalmente, al Derecho de los Tratados, en tanto que el Derecho Comunitario constituye un espacio normativo singular, con normas especiales que los estados han ido construyendo gradual y progresivamente como parte del Sistema de la Integración Centroamericana. Cuando los países centroamericanos suscriben un TLC, estos dos regímenes entran en convivencia y relación, tocando fronteras comunes como la creación de una zona de libre comercio y otros ámbitos donde preexiste una normativa centroamericana y acuerdos internacionales amplios y desarrollados.

Ello da pie a una serie de consideraciones complejas en cuanto a la relación entre ambos regímenes y la forma de arribar a una interpretación armoniosa y coherente, sobre todo que no los prive del necesario acercamiento y complementación. Esta relación se fundamenta en el principio de que el Derecho Comunitario no es autónomo en términos absolutos. Por el contrario, su proceso de creación deriva de los principios fundamentales del Derecho Internacional. Es decir que si existe el Derecho Comunitario, es en virtud de las normas generales del Derecho Internacional y particularmente del **principio de soberanía**. Esto significa que el Derecho Comunitario se enmarca dentro del Derecho Internacional y está obligado a respetar sus principios fundamentales. Mangas (2007), al comentar lo sucedido con la Constitución Europea, ha indicado que la Unión Europea es una organización anclada en el Derecho Internacional.

¹ Ahí se indica que el "Protocolo y sus instrumentos complementarios y derivados prevalecerán sobre cualquier Convenio, Acuerdo o Protocolo suscrito entre los Estados Miembros, bilateral o multilateralmente, *sobre las materias relacionadas con la Integración centroamericana*. No obstante, quedan vigentes entre dichos Estados las disposiciones de aquellos Convenios, Acuerdos o Tratados siempre que las mismas no se opongan al presente instrumento u obstaculicen el logro de sus propósitos y objetivos".

Por ello, el **principio de jerarquía** que prevalece dentro el Derecho Comunitario centroamericano no puede ser transpuesto al ámbito del Derecho Internacional. Por el contrario, ninguna norma comunitaria podría afectar una normativa internacional, particularmente aquella que han constituido multilateralmente los estados en la Organización Mundial del Comercio (OMC). La realidad es siempre incontrastable, ya sea la UE o el SICA, “seguimos siendo una estructura jurídica y política de Derecho Internacional”,¹ donde la soberanía es la fuerza que modela la arquitectura comunitaria.

Por otra parte, el hecho de que el Derecho Comunitario tenga una normativa específica, y hasta distinta, no significa en modo alguno que forme “casa aparte” dentro del Derecho Internacional. Se trata simplemente de un conjunto de normas que se constituyen con carácter especial (*jus specialis*) y donde los estados acuerdan un marco legal con determinadas características, renunciadas y creaciones institucionales, propias del orden comunitario. Asimismo, las normas del Derecho Internacional y las normas del Derecho Comunitario deben verse, en su relación recíproca, como **parte de un sistema global** donde hay una creciente necesidad de plantear esquemas de convivencia, armonización, enriquecimiento recíproco y acercamiento de los espacios normativos entre uno y otro.

La novedad del Capítulo de Contrataciones Públicas del DR-CAFTA

El DR-CAFTA en su sistema de contrataciones públicas es novedoso en relación con otros TLC suscritos por los centroamericanos, al contemplar en este campo una triple relación entre las Partes, lo que le permite desglosar un régimen de actuaciones interpartes.

De esta forma, la pluralidad de partes se subdivide a su vez entre:

- 1) Normas que se aplican entre los Estados Unidos y cada una de las otras partes;
- 2) Normas que se aplican entre las Partes centroamericanas y
- 3) Normas que se aplican entre cada Parte centroamericana y la República Dominicana.

Lo importante aquí es la existencia, posiblemente por primera vez, de un tramo normativo “intrarregional”, dentro de un tratado internacional. Es decir un “**corredor normativo**” que rige las relaciones centroamericanas y que se suma a la legislación integracionista preexistente. La práctica regional en materia de TLC no incluía esta “interiorización” del efecto normativo de un tratado internacional en el círculo familiar centroamericano. Los tratados centroamericanos con terceros se han dirigido generalmente a regular relaciones de comercio entre cada uno de los países centroamericanos y la contraparte (llámese

¹ Artículo 35 del Protocolo de Tegucigalpa que crea el Sistema de la Integración Centroamericana.

Chile, Panamá, República Dominicana o Colombia), pero rara vez se concibió con un “efecto interior” para el Subsistema Económico Centroamericano. Ni siquiera el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea alcanza este proceso, aunque sí genera base para ello. Esta lógica pre CAFTA tiene fundamento en el hecho indicado de que Centroamérica, al poseer un conjunto de normas de carácter comunitario que rigen su propio proceso al interior de la región, se había limitado a negociar con terceros su régimen exterior, reservando a sus instrumentos de integración el desarrollo de la relación intracentroamericana propiamente dicha.

Regímenes complementarios

El hecho de que el DR-CAFTA contenga normas aplicables en el interior de Centroamérica no significa en modo alguno ni la sustitución ni la derogación de un régimen por otro; simplemente se está en presencia de la generación de “normativa regional” dentro de un tratado de libre comercio con un tercer Estado, lo que no afecta y más bien enriquece y amplía el contenido normativo de la integración. Ángel y Hernández señalan (2004) que esto es un valor agregado a la integración regional.

En este sentido, más que hablar de un régimen de “convivencia”, se está ante un proceso generador de normativa regional. Por lo que nada impide que en un tratado concertado con tercero(s) se establezcan espacios normativos para regir la conducta intracentroamericana en forma consistente con los tratados regionales. Más aún, este entramado legislativo no podría considerarse ajeno al proceso de integración, constituyendo más bien, en ausencia de normativa específica, el piso sobre el cual erigir una normativa más desarrollada y amplia.¹ De ello puede derivarse que el DR-CAFTA no afecta los instrumentos construidos en el marco del proceso integracionista centroamericano. No hay ninguna contradicción entre estas disposiciones de aplicación intrarregional y los instrumentos que rigen el Subsistema Económico del Sistema de la Integración Centroamericana.²

Asimismo, nada impide emitir nuevos tratados y normativas de integración ni fortalecerlas. Es decir, el DR-CAFTA no constituye un impedimento para que Centroamérica continúe reforzando y ahondando su proceso integracionista. Más aún, la norma debe entenderse como una puerta abierta a profundizar la integración. En este caso particular, debe tenerse presente que la normativa CAFTA sobre Contratación Pública ocurre en un espacio donde el proceso no ha generado normativa comunitaria sustantiva, razón por la cual el DR-CAFTA y cualquier otro instrumento internacional –en

¹ En el DR-CAFTA, el artículo 1.3, Relación con otros Tratados, en su numeral 2, clarificó esta situación de la siguiente forma: “Para mayor certeza, nada en este Tratado impedirá a las Partes Centroamericanas mantener sus instrumentos jurídicos existentes de la integración centroamericana, adoptar nuevos instrumentos de integración, o adoptar medidas para fortalecer y profundizar esos instrumentos, siempre y cuando esos instrumentos y medidas no sean inconsistentes con este Tratado.”

² Fundamentalmente el Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, ni su enmienda, 1993. Así como el Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios y otros instrumentos regionales.

la medida en que los países centroamericanos lo acepten– pueden enriquecer el patrimonio regional.

Correlación con el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea

El DR-CAFTA y el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) tienen una naturaleza distinta, lo que no impide su estrecha correlación. El primero es estrictamente un tratado de libre comercio, el segundo es un acuerdo que, además de apoyarse en tres pilares –político, comercial y de cooperación–, tiene un ámbito (aunque imperfecto) de relación Región-Región y su contenido está marcado fuertemente por la idea de sentar base para un desarrollo continuado del proceso de integración económica, con el doble propósito de fortalecerla, pero también de generar un espacio común más favorable para el comercio y los servicios desde Europa al circular sin tropiezos en un territorio regional único en las Américas.

El AACUE tiene un título entero dedicado al tema de Integración Económica Regional donde se reafirma la voluntad de las Partes por fortalecer y profundizar sus respectivos procesos de integración económica regional, dentro de los marcos aplicables. Asimismo, se reconoce la importancia de la integración regional económica en las áreas de procedimientos aduaneros, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias para la libre circulación de bienes dentro de Centroamérica y la Unión Europea (comex, 2010). Su labor es, por consiguiente, de impulso a la integración desde su propio y singular marco, más que establecer legislación propiamente centroamericana en el AACUE. Ello lleva a aclarar que el AACUE, a diferencia del DR-CAFTA, no generó una avenida legislativa intracentroamericana propiamente como tal. El AACUE contiene un Capítulo dedicado a la Contratación Pública,¹ cuya especificidad formal no se diferencia grandemente del contenido en el DR-CAFTA: principios generales, publicación de información sobre contrataciones, condiciones de participación de proveedores, calificación y registro de proveedores, especificaciones técnicas, documentos de contratación, plazos, procedimiento de contratación, subasta electrónica, adjudicación de contratos, transparencia, divulgación de información, procedimientos de revisión, modificaciones y rectificaciones a la cobertura y cooperación. Ambos textos (DR-CAFTA Y AACUE) refuerzan la necesaria regulación y establecimiento de esquemas operativos y disciplinas de cumplimiento, transparencia e información tan necesarios en el sector de Contratación Pública, en línea con el Acuerdo de Contratación Pública (ACP) en el marco de la OMC.

Sin dudas, el AACUE viene a profundizar y desarrollar, más explícitamente que en el DR-

¹ “Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea. Pilar Comercial. Documento explicativo”, San José, Ministerio de Comercio Exterior, junio de 2010, Título V. Contratación Pública.

CAFTA, la visión de ofrecer a las mipymes un instrumento real de desarrollo, a partir de un tratamiento diferenciado y el establecimiento de normas –todavía más claras que en el DR-CAFTA– tendientes a promover la utilización –lo más efectiva posible– del acuerdo comercial con los europeos. Esta visibilización mayor de las mipymes incluye el tema de las compras públicas, indicándose específicamente que, en relación con el tema de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), se establece que Centroamérica podrá adoptar, desarrollar, mantener o implementar medidas para promover oportunidades y programas de políticas de adquisición para el desarrollo de este tipo de empresas. El AACUE exime del trato nacional los programas destinados a fortalecer la participación de las mipymes en las compras del Estado.

El AACUE permite promover cooperación y asistencia técnica en temas relacionados con contratación pública. En este sentido, se identificaron algunas actividades específicas de interés de las Partes que se incluyeron en el Título económico del Pilar de Cooperación del Acuerdo. Destaca particularmente el haber incorporado, como tema de interés, la cooperación para el desarrollo de un portal único informativo a nivel centroamericano que cuente con la información de toda la región en materia de Contratación Pública.

Conclusión sobre la relación DR-CAFTA con la integración regional centroamericana y con el AACUE

El capítulo de compras públicas del DR-CAFTA generó un esquema nuevo al construir legislación aplicable al modelo de integración regional centroamericano, despejando una vía complementaria para la creación de normas centroamericanas vía tratados internacionales fuera del marco estricto del SICA. Esta base legal se aplica actualmente en los países de Centroamérica, tanto en sus relaciones internas como externas dentro del marco de dicho instrumento.

Es un modelo de producción de normas intrarregionales, que no sólo no guarda ningún tipo de contradicción con el Derecho Comunitario Centroamericano, sino que ha contribuido a ensanchar el conjunto de regulaciones existentes en Centroamérica, propiciando esquemas regulados, transparentes e informados en un ámbito tan delicado como el de la Contratación Pública donde no existía prácticamente normativa regional. Se llena así un vacío y se genera una base para ulteriores desarrollos.

La llamada “norma regional centroamericana” dentro del DR-CAFTA es real, legítima y legalmente válida, y consistente con el proceso de integración regional, particularmente en un mundo donde es fundamental que los acuerdos de la OMC y sus instrumentos complementarios, la normativa nacional y el derecho comunitario entren en una dinámica de creciente armonización y acercamiento, sin perjuicio de las diferencias y especificidades de cada uno de estos regímenes legales que, como se ha dicho, forman parte de la visión sistémica del Orden Jurídico Internacional en su conjunto. El Derecho Comunitario y el Derecho Internacional entran así en una mayor y mejor coordinación con

ganancia para ambos regímenes.

El régimen DR-CAFTA sobre Contratación Pública busca promover el acceso de las mipymes al mercado de las compras públicas no solo como resultado de un tratamiento directo diferenciado, sino como consecuencia del establecimiento de un modelo legislativo más estable, transparente, predecible y ordenado, y acciones sistémicas en diversos sectores del DR-CAFTA en áreas claves como acceso a mercados, que van colocando, al menos indirectamente, a la micro, pequeña y mediana empresa en mejores condiciones reales de participar en tales procesos de compra con un grado mayor de efectividad para vencer requisitos técnicos, umbrales y requerimientos.

El AACUE ha ahondado el camino seguido por diversos tratados de libre comercio en apoyo a las mipymes, el precisar con mayor fuerza y claridad el compromiso de adoptar, desarrollar, mantener e implementar medidas para promover oportunidades y programas de políticas de adquisición, acompañadas de cooperación como pilar transversal del Acuerdo. Si bien es cierto que el AACUE no abre un nuevo corredor legislativo centroamericano, sí es cierto que abre puertas importantes y sienta premisas fundamentales para profundizar la integración regional en áreas claves, el sector de compras públicas incluido.

Independientemente de las diferencias entre el DR-CAFTA y el AACUE, ambos instrumentos guardan una estrecha correlación al abordar normativa similar en campos como las compras públicas y abrir espacios –aunque con diferente intensidad– a la participación de las mipymes en condiciones que garanticen que puedan librar mejor la batalla por el difícil y complejo acceso a un ámbito hasta ahora ocupado predominantemente por grandes empresas y con marcos regulatorios insuficientes y burocráticos, como es el campo de las Contratación Pública, democratizando así la participación en los beneficios del desarrollo.

Los espacios legislativos (nacional, internacional y comunitario) no pueden verse como compartimentos estancos y apuntar más bien a la fructífera relación entre normas domésticas, internacionales como las que produce la OMC y los tratados especiales de libre comercio entre diversas partes y el Derecho Comunitario, mostrando los beneficios para el desarrollo de un entendimiento mayor bajo esquemas de convivencia armónica, consistentes no solo con la normativa jurídica, sino con las metas sociales que persiguen los Estados.

Capítulo XI. IMPACTO DE LAS NORMAS DE LOS TLCs EN EL DESARROLLO DE LAS MIPYMES REDEPLAN

Sin lugar a dudas, las microempresas, las pequeñas y las medianas empresas son trascendentales para el desarrollo económico y social de Centroamérica donde encontramos varios países integrantes de REDEPLAN. Son la fuente sustancial de empleo y de desarrollo. Aunque aún hay muchas tareas pendientes en los países centroamericanos para su evolución como instrumento para la reducción de la pobreza.

Clasificación

Los países centroamericanos no tienen una única clasificación de las mipymes. Los criterios que más se utilizan son empleo, ventas y activos. Esto dificulta el diseño e implementación de políticas públicas. El tamaño de las empresas se utiliza para determinar mecanismos para acceder al financiamiento, a la promoción de inversiones, para fomentar esquemas asociativos, para acceder a la formación y capacitación, para incrementar niveles de competitividad, en especial, en el marco de economías que se centran en la liberalización económica y la apertura comercial.

Hay que diferenciar cuantitativamente entre las microempresas y las pymes (pequeñas y medianas empresas). Tienen una distinta racionalidad económica y empresarial. Muchas de las microempresas son de subsistencia y operan con escaso nivel de calidad de empleo, especialización y productividad, mientras que las pymes tienden a funcionar con criterios de acumulación. Esto se refleja en la disparidad de los datos y fuentes de información para analizarlas.

Tabla 14: Centroamérica: criterios para la definición de las mipymes por país¹

País	Criterio	Micro	Pequeña	Mediana
Costa Rica	Empleo	10	35	100
El Salvador	Empleo	10	25	100
	Ventas mensuales	U\$S 5.714	U\$S 157.213	U\$S 380.952
Guatemala	Empleo	10	25	60
Honduras	Empleo	10	25	150
	Ventas mensuales promedio	U\$S 3.125	U\$S 9.375	U\$S 154.000
	Activos mensuales promedio	UU\$S 2.400	U\$S 25.000	U\$S 200.000
Nicaragua	Empleo	5	20	100

¹ Fuente: Publicado en el documento "Política comercial en Centroamérica", editores: Heieck, Matarrita y Polo-Cheva, p. 182. Datos de Pablo Angelli, Rebeca Moudry, "Analysis of National Capacities to Support Small Enterprises Latin America", Washington, D.C.,

La falta de criterios estandarizados, más la existencia de diversas instituciones que las atienden, obstaculiza la utilización eficiente de los recursos que se destinan a su apoyo lo que incide en los esfuerzos por incrementar la competitividad ante la apertura comercial generada por los TLC suscritos por los centroamericanos (Heieck *et al.*, 2008).

De acuerdo con el criterio de número de empleos, según el Banco Mundial, el 99% de las empresas de Centroamérica son mipymes (Heieck *et al.*) (tabla 4). La región cuenta con un poco más de un millón de mipymes, sin considerar las empresas agrícolas ni las informales. El Salvador tiene el mayor porcentaje de mipymes, 48% del total de la región. El empleo generado por las mipymes centroamericanas alcanza los 3.238.596 puestos de trabajo.

La mayoría de las mipymes centroamericanas se orientan al mercado local, especialmente al comercio, seguidas de las actividades industriales. El Centro del Comercio Internacional (CCI) (2000) indica que solamente entre el 5% y el 10% de las pymes de la región se dedican a actividades de exportación.

Tabla 15: Número de mipymes según número de empleados, distribución por países y empleo generado

País	Numero de empresas	Distribución por país de empresas mipymes del total regional	Empleo
El salvador	476.900	48%	736.680
Guatemala	173.649	17%	760.000
Nicaragua	158.959	16%	195.184
Honduras	122.363	12%	SD
Costa rica	73.518	7%	423.747
Total Centroamérica	1.005.389	100%	3.238.596

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estimó que las pymes centroamericanas representan el 34% del pib de la región (Academia Centroamericana, 2008). El 40% para El Salvador, 38% para Nicaragua, 26% para Guatemala y el 8.5% para Costa Rica.¹De acuerdo con el Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (cenpromype), la importancia de la Mipyme hace que el futuro económico y de bienestar social de la región dependa en gran medida de la capacidad que tengan

¹ En este documento se indicaba que no había datos para Honduras. El estimado del BID incluye a Panamá, que es el país con el mayor porcentaje del istmo centroamericano, las pymes representa el 60% de su pib.

los gobiernos de apoyar la evolución de estos negocios, para que puedan competir en los mercados domésticos e internacionales.

En cuanto al aprovechamiento que pueden hacer las mipymes de los acuerdos comerciales, la Cepal (1998) señalaba que estas podrían jugar un papel relevante, pero que ello depende, por ejemplo, de las condiciones iniciales del marco legal normativo y del entorno financiero en el cual realizan sus actividades, por cuanto, como unidad productiva, estas empresas tienen importantes dificultades para desarrollar su potencial productivo, debido en parte a su estructura y naturaleza.

El tamaño de las mipymes limita la posibilidad de generar economías de escala, su capacidad de negociación es menor, y no atraen necesariamente al personal de más elevada calificación, dado que sus niveles salariales y de seguridad suelen ser menores a lo que ofrecen las empresas grandes (CEPAL). Son también más vulnerables a las variables macroeconómicas, como el tipo de interés y el tipo de cambio, y la conducción de la empresa (gerencia, administración, producción y mercadeo) se centra en una o pocas personas; además, tienen más dificultades para obtener insumos (CEPAL).

La apertura comercial busca plasmar oportunidades para ampliar mercados. Pero, a la vez, provoca mayores presiones en el mercado doméstico, ante una mayor competencia de las importaciones. En ese sentido, la discusión sobre la relación entre tratados de libre comercio y mipymes se ha basado en las necesidades de apoyo institucional ante los retos de dicha apertura. Por ejemplo, para el DR-CAFTA se planteó que era necesaria una “Agenda complementaria”, en la que se concretaran en cada uno de los países centroamericanos políticas y medidas que apoyaran a los sectores productivos que podrían beneficiarse o ser afectados por este tratado comercial (Osterlof y Villasuso, 2007).

Algunos de los obstáculos de las mipymes centroamericanas son el débil apoyo gubernamental para el desarrollo de sus capacidades organizativas y de gestión, el acceso al crédito y la falta de una articulación estratégica de los pocos programas de apoyo que existen en cada país de la región. Otra limitante es la falta de formación comercial y las capacidades de gestión productiva rudimentarias; además, del limitado acceso al crédito por el nivel de riesgo que presentan estas unidades productivas, el cual es, en parte, producto del tamaño de la unidad productiva, la falta de capacidad de acumulación de capital, y muchas veces, hasta por problemas legales como la titulación. Igualmente, otros problemas de las mipymes son: el poco acceso a tecnologías modernas para la producción; condiciones laborales precarias, que en la mayoría de los casos incluye el que los trabajadores no estén asegurados, y, por consideraciones de tamaño y eficiencia, el no poder participar en encadenamientos productivos (Osterlof y Nowalski, 2010).

En este contexto, lógicamente no parece fácil hablar del aprovechamiento de los capítulos de compras públicas de los TLC por parte de las mipymes. Sin embargo, ello no quiere decir que debe descartarse esta opción de mercado para las mipymes, al contrario, puede ser una buena alternativa, siempre y cuando se manejen esquemas que

le permitan a las mipymes participar en las licitaciones y procesos de compras públicas para cumplir con los umbrales establecidos, aunque en algunos casos pueden ser muy altos para este tipo de empresas. Por otra parte, si el mercado local es una opción interesante para estas empresas, es necesario que se tomen medidas para apoyarlas ante una mayor competencia internacional.

La promoción de las Mipymes en países integrantes de REDEPLAN

El objetivo de promover a las mipymes en su acceso al mercado de las compras públicas quedó confirmado en varios de los tratados comerciales de Centroamérica. Por ejemplo, en el Tratado México / Nicaragua (artículo 15-21 “Programas de participación conjunta para la micro, pequeña y mediana industria”), se refiere a un Comité Especial para promover oportunidades de compras del sector público para las mipymes. El TLC México / Costa Rica incluye una normativa similar. En el TLC de Colombia con Guatemala, El Salvador y Honduras, los tres países centroamericanos estipularon que podrán implementar cualquier medida de contratación que tenga como objeto promover el desarrollo de sus mipymes o aquellas de propiedad de minorías. Adicionalmente, Honduras y Colombia excluyeron de las normas del capítulo expresamente los programas para fomentar la participación de sus mipymes en la contratación pública. El TLC Singapur / Costa Rica fija que se podrán seguir aplicando medidas para promover el desarrollo industrial y para fortalecer a las pymes, con la finalidad de que obtengan acceso a la contratación pública.

En el DR-CAFTA, Costa Rica estableció que el capítulo no aplica a los programas que favorecen a las mipymes en sus compras públicas. Guatemala, por su parte, salvaguardó la posibilidad de implementar medidas que pudieran promover a las mipymes en sus compras públicas. Nicaragua preservó la posibilidad de “mantener un programa de precios preferenciales para sus pequeñas, medianas y micro empresas”. Asimismo, Estados Unidos hizo una reserva, estipulando que lo acordado no tendría validez para las reservas (*set-asides*) a favor de la pequeña empresa o empresas de minorías, lo que incluye cualquier forma de preferencia, tal como el derecho exclusivo de proveer una mercancía o servicio y preferencias en los precios. Respecto al DR-CAFTA, González (2005) señala que este tratado abre el mercado de compras del sector público de los países participantes a los productos centroamericanos, a la vez que permite otorgar un trato preferencial para las mipymes en los procesos de contratación pública.

La existencia de un marco regulatorio tutelado por un instrumento internacional de obligatorio cumplimiento es un área en la que la normativa de contratación pública regional amparada a un tratado de libre comercio puede incidir en el desarrollo de las mipymes, así como en un régimen institucional y operativo más ordenado y transparente, en una mayor publicidad no sólo del marco legal sino de los avisos de contratación futura para la presentación de ofertas, y los requisitos y condiciones para la participación e información sobre la adjudicación de contratos. Además, en plazos razonables para la

preparación y presentación de ofertas, y en la obtención de toda la información necesaria que les permita preparar y presentar ofertas adecuadas.

Asimismo, deberían contribuir a la supresión de obstáculos innecesarios al comercio mediante la utilización de especificaciones técnicas no arbitrarias. Asegurar un procedimiento de contratación de licitación abierta, fundamentalmente, con las excepciones de adjudicación de contratos por otros medios en circunstancias establecidas taxativamente (incluyendo el caso de mercancías adquiridas en un mercado de productos básicos), y disponer de medidas de anticorrupción y de mecanismos de revisión nacional y designación de autoridad administrativa o judicial, imparcial e independiente, para recibir y revisar las impugnaciones de los proveedores.

Se deberían reducir los procedimientos burocráticos, generar oportunidades para atraer inversiones, hacer alianzas estratégicas y fortalecer la asociatividad de las empresas. Abrir posibilidades de cooperación, asistencia y capacitación, y poder participar de los beneficios de subcontrataciones y en las adjudicaciones parciales asumir una parte de los contratos en áreas de su competencia.

Necesidades para el posicionamiento de las mipymes en las compras públicas

Los tratados de libre comercio buscan garantizar un acceso preferencial a los mercados de los Estado Parte. Sobre sus efectos en las mipymes, hay una serie de discusiones. Al irse consolidando una mayor apertura comercial, son varios aspectos los que pueden derivarse de su aplicación. En términos generales, los acuerdos comerciales generan presiones, y la eficacia de la estrategia comercial depende de las medidas complementarias que se apliquen, y no solamente de las normas jurídicas que se concreten en los mismos.

Respecto a las contrataciones públicas, las normas acordadas en los TLC requieren ser complementadas con políticas de Estado, facilitarles mecanismos de apoyo, simplificación de procedimientos, transparencia en las decisiones, un acceso más amplio de la información, y contribuir a la reducción de costos a través de medidas claves de competitividad / país. Es decir, simplemente salvaguardar programas que favorezcan a las mipymes en los TLC no es suficiente, aunque es importante garantizar el trato especial y diferenciado en los mismos. El sector público es el mayor comprador de bienes y servicios, garantizarle a las mipymes el acceso a este mercado es fundamental para los países centroamericanos. Para ello, se pueden establecer cupos o cuotas, capacitar las unidades de compra de las entidades públicas, otorgar apoyo empresarial, financiero y asociativo a las mipymes, entre otras medidas. También, se debe trabajar en remover las condiciones de compra que obstaculizan su participación, como pueden ser plazos de pago, tiempos para presentar propuestas, uso de medios electrónicos para facilitar información y acceder a las licitaciones, etcétera.

Las normas de los TLC pueden contribuir a mejorar los sistemas de compras públicas de los países centroamericanos, pero es fundamental, entre otros aspectos, la armonización

de regulaciones entre instituciones. Por ejemplo, hay una tendencia a que cada institución perciba sus necesidades como particulares y específicas, por lo que establecen sus propios procedimientos internos de compras, y su propia interpretación de estos. Para la armonización, el desarrollo de sistemas electrónicos de compras públicas es esencial. Además, facilita la operación con “cero papel”, al obligar a formulaciones más estandarizadas y homogenizadas entre diversas instituciones.

Pero el acceso a los mercados de las compras públicas de los otros Estados Parte requiere de otros apoyos como, por ejemplo, información sobre los sistemas de compras públicas, traducciones al idioma español –en los casos en que este no sea la lengua materna de ese país–, traducciones jurídicas accesibles para las mipymes, programas especiales de mercadeo –por ejemplo, no es lo mismo vender a un ministerio o una municipalidad nacional que a una entidad del gobierno federal o estatal de los Estados Unidos. Se necesita apoyar a las dependencias públicas responsables de las contrataciones públicas para tengan programas que favorezcan las mipymes. Asimismo, se necesita capacitar a los gobiernos locales para que desarrollen programas específicos.

Por otra parte, en cuanto a los umbrales, al ser estos montos mínimos, se necesita reforzar la capacidad de producción de la Mipyme, por cuanto, bajos volúmenes de producción los pueden fácilmente sacar de competencia, en particular si no cuentan con apoyo para expandir operaciones. La participación de las mipymes en las compras públicas, aprovechando las normas acordadas en los tratados de libre comercio, requiere de programas especiales de acompañamiento, lo que en su momento se denominó la “agenda complementaria”.

Incrementar la participación de las mipymes, ya sea en las compras de los otros estados o en las compras nacionales, es central para el desarrollo de los países centroamericanos, porque es una opción de mercado sumamente importante, al representar estas un porcentaje alto del comercio de cada país y a escala internacional.

A manera de ejemplo: en El Salvador se estimaba que de un universo de cerca de 158.000 microempresas, solo el 4,6% le vendía al Estado; que de cerca de 13.800 pequeñas empresas, solamente el 15,4% comercializaba con el Estado, y que en la mediana empresa, de 2.600, únicamente el 21,8% le vendía al Estado. Ello en un mercado de las compras públicas que sumaba aproximadamente US\$800 millones, de los cuales, US\$240 millones correspondían al gobierno central y el resto a las alcaldías y a las instituciones autónomas, que realizaban aproximadamente 36.000 compras anuales (CONAMYPE, 2007).

Una agenda complementaria debería incluir programas para que las mipymes puedan desarrollar cadenas de valor, mejorando su capacidad para competir en las compras públicas de los otros Estados Parte de los tlc, y así participar del proceso exportador. Los servicios de promoción comercial deberían incluir secciones especiales sobre las

mipymes y las compras públicas, y también contemplar servicios financieros innovadores, capital de riesgo y mecanismos de crédito especiales para este tipo de empresas, junto con la generación de programas de desarrollo empresarial y de destrezas técnicas.

Estas son solo algunas de las medidas que se deben tomar para incrementar y facilitar la participación de las mipymes en las contrataciones públicas. Las normas jurídicas de los TLC son solamente una de las herramientas utilizadas para posicionar a las mipymes en el mercado de las compras gubernamentales, pero si no se complementan con políticas nacionales, el efecto esperado por los Estados al incorporarse al TLC no se alcanzará. Esta es una reflexión que se ha venido haciendo en forma constante y permanente en los países centroamericanos, en especial desde que se negoció el DR-CAFTA, y que se refuerza con el cierre de la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Esto es válido no solo para las normas relativas a las compras públicas, sino para toda la normativa en general de los TLC, en función de los impactos por potenciales pérdida de mercados ante la apertura comercial.

Referencias bibliográficas

Academia Centroamericana (2008), “Sistema de Banca de Desarrollo”, presentación realizada para el Banco de Crédito Agrícola de Cartago, San José.

Ángel, Amy y Noé Hernández (2004), “El impacto del dr-cafta sobre la integración económica regional”, San Salvador, Instituto Superior de Economía y Administración de Empresas.

Araya Allende, Juan (2006), “Las compras públicas en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados”, Santiago de Chile, Cepal, División de Comercio Internacional e Integración.

Arozamena, Leandro y Federico Weinschelbaum (2010), “Compras Públicas: Aspectos conceptuales y buenas prácticas”, Buenos Aires, Universidad Nacional de San Martín, idrc/crdi, Programa ict4gp, Documento de Trabajo No 1.

Banco Interamericano de Desarrollo (2007), “Las compras y contrataciones del Estado en Centroamérica y República Dominicana”, elaborado por Jorge Claro, Washington D.C, bid, Serie de Estudios Económicos y Sectoriales.

Cegesti (2010), “Hacia una política de compras públicas sustentables en Centroamérica. Recomendaciones y lecciones aprendidas del proyecto: implementación de políticas ambientales en las contrataciones públicas en Centroamérica”, San José.

Centro de Comercio Internacional (cic) (2000), “Mejor acceso de las pyme a las compras públicas”, *Forum de Comercio Internacional*, No 4.

Centro para la Promoción de la micro y pequeña empresa en Centroamérica (cenpromype) (2006), “Análisis de políticas y programas de apoyo a la competitividad de la Mipyme en Centroamérica”, San Salvador.

——— (2005), “Apertura comercial, oportunidades y amenazas para la micro y pequeña empresa (elementos para un análisis)”, San Salvador.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), Programa Regional de Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica de la Cooperación Alemana para el Desarrollo (gtz/desca) y Centro para la Promoción de la micro y pequeña empresa en Centroamérica (cenpromype) (2009), “Manual de la micro, pequeña y mediana empresa: una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de políticas públicas”, elaborado por Mariano Álvarez y José E. Durán Lima, San Salvador.

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (conamype) (2007), *Carta Informativa*, año 8, No 2, San Salvador, Ministerio de Economía de El Salvador.

Constituciones de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. Escobar Fornos, Iván (2005), "El Derecho Constitucional nicaragüense", en *Sentencia de la Corte Centroamericana de Justicia. Conflicto entre poderes del Estado en Nicaragua*, Managua, Esquipulas Zona

Editorial. Fallos de la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia de

Costa Rica. fundes (2010), "Libro Blanco de la Certificación de Calidad de las pymes en Centroamérica", San José, marzo. González, Anabel (2005), "La aplicación multilateral del cafta y sus implicaciones para la profundización del mcca", elaborado para presentar en el III Foro de la Red intal de Investigación en Integración (RedInt), Washington D.C., bid/intal.

—— (2005), "Oportunidades del cafta para las mipymes nicaragüenses", I Encuentro Nacional mipymes Textil/Vestuario y Cuero/ Calzado, Managua.

gtz/cenpromype, InWEnt y el incae (2008), "Política comercial en Centroamérica: perspectivas del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y retos para las pequeñas y medianas empresas", editores Stephan Heieck, Ricardo Matarrita y Demetrio Polo- Cheva, San Salvador.

Heick, Stephan, Ricardo Matarrita, Demetrio Polo-Cheva (editores) (2008), "Política comercial en Centroamérica: perspectivas del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y retos para las pequeñas y medianas empresas", San Salvador, InWest y desca/ gtz.

Herdocia Sacasa, Mauricio (2008), "Las Constituciones de Centroamérica y el Derecho Comunitario: a 21 años de la Constitución Política. Vigencia y desafíos", Instituto de Estudios e Investigaciones Jurídicas.

Iannelli, Norberto (2003), "Reglas y disciplinas en los Acuerdos de Contrataciones Públicas", <<http://idbdocs.iadb.org/getdocumento.aspx?docnum-606989>>.

Iniciativa de Copenhague para América Central y México (cifca) (2007), "Posibles sectores perdedores en la Región Centroamericana y Panamá, de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea", coordinación e investigación a cargo de Carlos Guillermo Aguilar Sánchez, Bruselas, Comisión de Estudios Políticos Alternativos (cepa).

Mangas Martín, Araceli (2007), "Reflotar Europa tras hundir la nave constitucional", *El Mundo*, Tribuna Libre, opinión, lunes 25 de junio.

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2010), "Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea. Pilar

Comercial. Documento Explicativo. Título V. Contratación Pública”, San José.

Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (2004), “Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos de America-Republica Dominicana (cafta-dr)”, textos normativos y Cartas Paralelas, tt. I, II, III, IV y V, Nicaragua.

—— (2005), “Documento explicativo Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos-República Dominicana (cafta- dr)”, Nicaragua.

—— (2008), “Ley 645. Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Ley Mipyme y su Reglamento”, Nicaragua.

—— (2010), “Ley 663. Ley del Sistema de Sociedades de garantías recíprocas de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (Ley sgr) y su reglamento”, Nicaragua.

Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (2007), “Realidades del cafta-dr. Acuerdos de Libre Comercio concertados por los Estados Unidos en las Américas y las ventajas y los logros de las disposiciones sobre contratación pública”.

Osterlof, Doris y Juan Manuel Villasuso (2007), “Las agendas complementarias al cafta-dr en Centroamérica”, publicado por ruta y la Red latn, San José.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-Honduras (2003), *El Estado y competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*, elaborado por Irene Barquero, Tegucigalpa, Colección Cuadernos de Desarrollo Humano Sostenible 21.

Salazar Grande, César Ernesto y Enrique Napoleón Ulate Chacón (2009), “Manual de Derecho Comunitario Centroamericano”, Corte Centroamericana de Justicia.

Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana (2010), “Instrumentos jurídicos del Sistema de la Integración Centroamericana”.

Sistema de Información de Comercio de la OEA (2010), “Diccionario de términos de comercio”, Washington D.C., <http://www.sice.oas.org/dictionary/GP_s.asp>.

Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (1993).

Anexo 1

Buena practica aplicada en Uruguay para compra de Energías Renovables

1 E / 93 1



Paysandú 1101 4° Piso - C.P. 11.000
Tel.: (598 2) 900 0231 al 33
Correo: info@miem.gub.uy
Montevideo - Uruguay

SECRETARIA DE ESTADO

MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y MINERÍA

SIRVASE CITAR
4667/09

GV

Montevideo, 24 AGO. 2009

VISTO: el crecimiento de la demanda de energía eléctrica y por consiguiente la necesidad de incorporar potencia de generación eléctrica al sistema nacional, dinamizando las formas alternativas de generación y fomentando el desarrollo tecnológico nacional asociado.-----

RESULTANDO: I) que la normativa del sector eléctrico establece la forma en que deben realizarse los contratos de compraventa de energía eléctrica por parte del distribuidor en el mercado mayorista uruguayo y que la normativa prevé la posibilidad de celebrar contratos especiales;-----

II) que en el marco de los lineamientos estratégicos trazados por el Poder Ejecutivo se considera conveniente diversificar la generación de energía, tanto en la fuente primaria utilizada como en los agentes suministradores;-----

III) que la situación energética del país y la incertidumbre en el abastecimiento energético futuro en la región (tanto en disponibilidad como en costos) requiere la adopción de medidas eficaces que permitan incorporar recursos autóctonos, como lo es la generación de energía eléctrica a partir del viento;-----

IV) que al amparo de los decretos 389/005, 77/006, 397/007, 296/008 y 299/008 se realizaron procedimientos competitivos que permitieron celebrar contratos de compraventa de energía eléctrica de fuentes renovables no convencionales;-----

V) que el aprovechamiento del recurso eólico como fuente autóctona y renovable de generación de energía eléctrica, debe producirse en forma conjunta con el desarrollo tecnológico y de las industrias y servicios nacionales asociadas;-----

VI) que el art. 26 de la Ley Nº 18046 y el art. 108 de la Ley Nº 18172 permiten continuar celebrando contratos similares, lo que ya viene aconteciendo;-----

VII) que estudios realizados revelan que existe un amplio recurso eólico en el territorio nacional, y que se encuentra en funcionamiento el primer parque eólico instalado por UTE, el que está en proceso de ampliación;-----

VIII) que la generación de energía de fuente eólica, aporta a mitigar las emisiones de gases asociados tanto al impacto ambiental en general como a gases de efecto invernadero;-----

IX) que los aspectos mencionados habilitan procedimientos compensatorios como los contemplados en el mecanismo de desarrollo limpio del *Protocolo de Kyoto*, los que contribuyen a viabilizar este tipo de generación;-----

CONSIDERANDO: I) que compete al Poder Ejecutivo la definición de las políticas en el sector de la energía;-----

II) que existe una valoración positiva de la primera etapa en la curva de aprendizaje por la que se está incorporando a la matriz energía eléctrica de fuentes renovables no convencionales;-----

III) que según los lineamientos estratégicos trazados por el Poder Ejecutivo como políticas energéticas se plantea la incorporación para el año 2015 de 500 MW de potencia instalada en territorio nacional en energías renovables no tradicionales y autóctonas, de los cuales 300 MW corresponden a energía eólica;-----

IV) que para lograr las metas referidas se considera conveniente promover instrumentos que viabilicen la instalación de centrales de generación de energía eléctrica de fuente eólica en el territorio nacional;-----

V) que en esta etapa se entiende conveniente establecer criterios de instalación de generación eólica que otorguen certeza y escala de potencia adecuadas, y que den continuidad al desarrollo en forma conjunta de proveedores de servicios, equipamiento y tecnología locales;-----



Paysandú 1101 4º Piso - C.P. 11.000
Tel.: (598 2) 900 0231 al 33
Correo: info@miem.gub.uy
Montevideo - Uruguay

SECRETARIA DE ESTADO

SIRVASE CITAR

4667/09

VI) que en este sentido se busca la instalación en el país de emprendimientos eólicos de gran escala, lo que no excluye para otras etapas el desarrollo de parques de menor potencia y la posibilidad de realización de contrataciones directas del distribuidor.-----

ATENTO: a lo expuesto y lo previsto en el Decreto Ley Nº 14.694 de 1º de setiembre de 1977, el Decreto Ley Nº 15.031 de 4 de julio de 1980 y la Ley Nº 16.832 de 17 de junio de 1997, y el artículo 298 del Decreto Nº 360/002, de 11 de setiembre de 2002.-----

-----**EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA**-----

-----**DECRETA** :-----

Artículo 1º.- La Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas (UTE) promoverá la celebración de contratos especiales de compraventa con proveedores a instalarse en el territorio nacional, que produzcan energía eléctrica de fuente eólica. En el presente decreto se establecen los lineamientos para la realización de contratos de compra de energía hasta alcanzar una potencia nominal de 150 MW, dejando para una segunda etapa a ser reglamentada con posterioridad, los 150 MW adicionales fijados como meta para el año 2015.-----

Artículo 2º.- Los contratos a suscribir surgirán de un procedimiento competitivo con las siguientes características:-----

I.- ALCANCE.- Podrán contratar en este marco los generadores eólicos cuya potencia a instalar en cada parque eólico esté comprendida entre 30 y 50 MW.-----

II.- CONDICIONES DE CONTRATACIÓN.- Los contratos incluidos en el presente régimen deberán contemplar las siguientes condiciones, sin perjuicio de los aspectos de detalle de su implementación y operativos los que serán definidos en el Pliego de Condiciones que regirá el procedimiento competitivo.---

- a) UTE comprará toda la energía que sea entregada a la red en el nodo respectivo, al precio acordado y por el plazo establecido en el contrato. A los efectos del Despacho Nacional de Cargas (DNC) las centrales generadoras eólicas contratadas serán consideradas con

costo variable unitario nulo. Por ello se despacharán siempre que estén disponibles y que no exista ninguna restricción operativa establecida por el despacho.-----

- b) El generador deberá hacerse cargo de todos los costos de conexión así como de los costos de las ampliaciones necesarias del *Sistema interconectado nacional* (SIN) que se requieran. Las obras requeridas deberán ser las que resulten de los estudios que realice UTE en cada caso.-----
- c) Durante el plazo de vigencia del contrato el generador no podrá enajenar ni ceder bajo ningún título a terceros ni transferir bajo ninguna forma para otros fines que no sean el funcionamiento del parque energía eléctrica proveniente de la central asociada a su contrato con UTE.-----
- d) Cada oferente deberá demostrar que las empresas que realicen el desarrollo, la implantación y el mantenimiento del parque eólico que instalará, tienen experiencia en esa actividad en parques de potencia no inferior al construido.-----
- e) Los modelos de aerogeneradores a utilizar en la central ofertada deberán ser nuevos (sin uso) y deberán ser homologados, tanto en su diseño como en su fabricación por parte de instituciones de reconocido prestigio. No se aceptarán prototipos.-----
- f) Las ofertas deberán contar con la certificación por parte de una empresa reconocida internacionalmente que no se encuentre vinculada o relacionada con la empresa oferente, que garantice la producción energética del parque durante todo el plazo del contrato.-----
- g) El mantenimiento de los parques luego del primer año de operación deberá ser realizado por un equipo de personas que esté integrado al menos en un 80% por mano de obra nacional.-----
- h) Para la operación de los parques se utilizará un centro de control que esté situado en territorio nacional.-----



Paysandú 1101 4° Piso - C.P. 11.000
Tel.: (598 2) 900 0231 al 33
Correo: info@miem.gub.uy
Montevideo - Uruguay

SECRETARIA DE ESTADO

SIRVASE CITAR

4667/09

- i) Las contrataciones celebradas bajo el presente régimen serán conforme a las disposiciones de la *Administración del Mercado Eléctrico* (ADME). La autorización para generar prevista en los artículos 53 y 54 del Decreto 360/002, podrá solicitarse al otorgarse la adjudicación.-----

III.- COMPONENTES DE LA INVERSIÓN.- Cada oferta deberá explicitar los insumos nacionales incorporados en los componentes de la inversión inicial (sin incluir la operación y el mantenimiento).-----

No se considerará componente de la inversión el arrendamiento o adquisición de tierras para el establecimiento de la central generadora.-----

Para que una oferta sea considerada, los insumos nacionales que integran la inversión deberán alcanzar, como mínimo, el 20% (veinte por ciento) del monto total de la inversión realizada para la construcción del parque eólico, sin considerar las obras de infraestructura necesarias para su inserción en el SIN. EL Pliego de Condiciones establecerá un mecanismo de bonificación en el precio comparativo de la incorporación de insumos nacionales que estén por encima del 20% (veinte por ciento).-----

IV.- PROCEDIMIENTO COMPETITIVO.- La incorporación de las centrales generadoras en el régimen que se reglamenta se realizará a través de un procedimiento competitivo. UTE, previa opinión del Ministerio de Industria, Energía y Minería y de la Unidad Reguladora de los Servicios de Energía y Agua, aprobará un pliego de bases y condiciones particulares.-----

Un mismo oferente no podrá ser adjudicatario de más de un contrato. Los adjudicatarios deberán demostrar fehacientemente que no existe, ningún tipo de control, participación o cualquier tipo de vinculación directo o indirecto entre ellos.-----

V.- PLAZOS.- El plazo de contratación será a criterio de cada oferente, de hasta 20 años computados a partir de la entrada en servicio de la central.-----

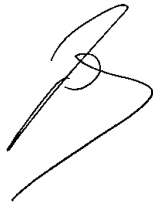
Artículo 3º.- Los proyectos e instalaciones vinculados a contratos suscritos en el marco del presente decreto deberán cumplir con los requisitos establecidos por la normativa ambiental, incluyendo la previsión y garantía del

desmantelamiento del parque eólico al final de su vida útil.-----

Artículo 4º.- Los costos asociados a esta forma de contratación (costos de energía y otros), se incluirán en el cálculo de las tarifas de UTE.-----

Artículo 5º.- Comuníquese, publíquese, etc.-----

/ES

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of a large loop and a few strokes.A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rafael Ángel Tabares Vazquez'. Below the signature is a printed name and title.

DE TABARE VAZQUEZ
Presidente de la República

METODOLOGÍA PARA LA EVALUACIÓN DEL COMPONENTE NACIONAL DE LA INVERSIÓN

CONVOCATORIA DE UTE PARA PARQUES EÓLICOS CON PARTICIPACIÓN PROPIA DE ACUERDO A RESOLUCION DE DIRECTORIO DE UTE R13-384. AÑO 2013

I) COMPONENTE NACIONAL DE LA INVERSIÓN.

Cada oferta deberá explicitar el porcentaje de los insumos nacional incorporados en los componentes de la inversión inicial (sin incluir la operación y mantenimiento).

No se considerará componente de la inversión el arrendamiento o adquisición de tierras para establecimiento de la central generadora.

Para que una oferta sea considerada los insumos nacionales que integren la inversión deberán alcanzar como mínimo el 20% del monto total de la inversión realizada para la construcción del parque eólico.

El componente nacional de la inversión, estará determinado por la sumatoria de los montos correspondientes a los siguientes conceptos:

- a) Bienes de Capital (BK), equipos (E) y demás materiales de infraestructura (MI);
- b) Obra civil;
- c) Transporte;
- d) Montaje;
- e) Estudios técnicos.

El porcentaje mínimo de incorporación de insumos nacionales deberá obtenerse de acuerdo a los siguientes criterios:

- Los Bienes de Capital (BK), equipos (E) y demás materiales de infraestructura (MI) que se indican en la parte A del Anexo, deberán representar al menos el 5% del monto total de la inversión realizada para la construcción del parque.
- La obra civil no podrá representar más del 10% de la inversión.
- El transporte, montaje y estudios técnicos no podrá representar más del 5% de la inversión.

II) CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.

El carácter nacional de los conceptos listados en el numeral precedente, será determinado de acuerdo a los siguientes criterios:

a) BK, E y demás MI: cuando sean el resultado de un proceso productivo realizado en territorio nacional, a través del cual alcancen un Valor Agregado Nacional mayor o igual al 35%, calculado de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$VAN = \frac{VT - MImp}{VT} * 100$$

Donde:

VAN = Valor Agregado Nacional, expresado en términos porcentuales.

VT = Valor de Transacción (valor de venta, sin impuestos, del proveedor local del BK, E o MI al generador)

MImp = Consumo de materiales importados utilizados en la fabricación del BK, E o MI en cuestión, expresado en valor CIF.

(Nota: Las materias primas constitutivas de los BK, E o MI, serán consideradas como nacionales cuando cumplan con el criterio definido en este literal).

b) Obra civil: este concepto incluye:

i. Materiales de construcción: se validará su carácter nacional a partir de la documentación probatoria presentada y los registros históricos existentes en la Cámara de Industrias del Uruguay;

ii. Mano de obra: se computará como nacional la obra ejecutada por:

- una persona física con residencia permanente en el país;
- una persona jurídica constituida de conformidad a la legislación nacional o debidamente constituida en el extranjero, con sucursal o representación permanente en el país; o
- un consorcio cuyos integrantes reúnan las condiciones previstas en el literal anterior.

Se incluyen en este concepto los aportes realizados al Banco de Previsión Social (seguridad social) y al Banco de Seguros del Estado (seguros de accidentes de trabajo)

c) Transporte: refiere a la inversión que se realice para la movilización dentro del territorio nacional de los BK, E y MI y se computará como nacional si fuera realizado por:

- una persona física con residencia permanente en el país;
- una persona jurídica constituida de conformidad a la legislación nacional o debidamente constituida en el extranjero, con sucursal o representación permanente en el país; o
- un consorcio cuyos integrantes reúnan las condiciones previstas en el literal anterior.

d) Montaje: refiere a la inversión que se realice en operaciones de montaje para el armado de los aerogeneradores, dentro de territorio uruguayo, y se computará como nacional si fuera realizado por:

- una persona física con residencia permanente en el país;
- una persona jurídica constituida de conformidad a la legislación nacional o debidamente constituida en el extranjero, con sucursal o representación permanente en el país; o
- un consorcio cuyos integrantes reúnan las condiciones previstas en el literal anterior.

e) Estudios técnicos: se computarán como nacionales los estudios técnicos necesarios para el desarrollo del proyecto eólico, realizados por:

- una persona física con residencia permanente en el país.
- una persona jurídica constituida de conformidad a la legislación nacional o debidamente constituida en el extranjero, con sucursal o representación permanente en el país; o
- un consorcio cuyos integrantes reúnan las condiciones previstas en el literal anterior.

III) DISPOSICIONES FINALES

a) Los ítems considerados en el numeral I), correspondientes a las obras de conexión necesarias para insertar la central generadora al Sistema Interconectado Nacional, no serán susceptibles de ser computados como componente nacional de la inversión.

b) Los intereses por la toma de capital en el mercado financiero, no serán susceptibles de ser computados como componente nacional de la inversión.

c) Los aranceles y demás tasas que graven la importación, no serán susceptibles de ser computados como componente nacional de la inversión.

d) Los BK, E y demás MI susceptibles de ser considerados como nacionales, a los efectos de la determinación del componente nacional de la inversión, serán, exclusivamente, los incluidos en la lista positiva que figura como Anexo del presente documento, en su Parte A.

e) La lista de conceptos de inversión que se incluye como Parte B del citado Anexo, tiene carácter indicativo.

f) Una vez presentada toda la documentación necesaria para la evaluación, la CIU dispondrá de un plazo máximo de 6 (seis) meses para la evaluación del componente nacional del proyecto.

ANEXO

PARTE A

Para considerar que se cumple el requisito del 5 % correspondiente al literal a) de este documento, se deberán incluir los insumos de la siguiente lista alcanzando como mínimo los 100 puntos en la suma de los mismos. Se deberán certificar como nacionales de acuerdo a las normativas vigentes.

INSUMO	PUNTAJE ASIGNADO
Estructura de las torres (de cualquier material que se fabrique)	70
Transformadores	25
Ascensor	20
Plataforma de la nacelle	20
Bulonería de fijación de los tramos de la torre	20
Plataformas de torres	15
Anillo de fundación o jaula de anclaje	25
Carenado de la nacelle	20
Sistema SCADA de control de aerogeneradores	20
Escaleras de la torre	20
Conductores eléctricos	15

En el caso que desee incluir otros ítems que no figuren en la lista, para su eventual valoración deberá realizar la consulta a la DNI quien resolverá a estos efectos.

En caso de no alcanzarse el 15% exigido para obra civil, transporte, montaje y estudios técnicos, el porcentaje faltante podrá ser cubierto con bienes de capital excediendo los 100 pts a razón 1%=20 Puntos.

PARTE B

Universo de ítems correspondientes a los literales b) y c) de este documento que, atendidos los criterios de calificación, podrán ser considerados como nacionales a los efectos de determinar la componente nacional de la inversión:

Fundaciones del aerogenerador
Obras civiles de cableados subterráneos o aéreos
Obras electromecánicas
Obra civil centro de control

Transporte de las partes de los aerogeneradores y demás componentes del parque Eólico.
Montaje de aerogeneradores

-
-
-

Anexo 2

Buena practica de integración caso COMISCA

Acuerdo firmado



REGlamento GENERAL PARA LA NEGOCIACIÓN CONJUNTA DE PRECIOS Y COMPRA DE MEDICAMENTOS PARA CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA

El Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica y República Dominicana (COMISCA),

VISTOS:

Los artículos 1, 2, 8, 9, 10, 11, 12 y 16 del Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la ODECA; artículos 9, 10, 11 y 17 del Tratado de Integración Social; artículo 5 del Reglamento del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica (COMISCA) y artículos 9 y 11 del Reglamento de Actos Normativos.

CONSIDERANDO:

Que en la XXIX Reunión del Consejo de Ministros de Salud, celebrada el 31 de enero de 2008 en Tegucigalpa, Honduras, se ratificó el compromiso de negociar de forma conjunta los precios de medicamentos para los Ministerios de Salud e Instituciones de Seguridad Social de los países de Centroamérica y República Dominicana;

Que durante la Reunión Extraordinaria de los Jefes de Estado y de Gobierno de los países miembros del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), realizada el 25 de marzo de 2009 en Managua, Nicaragua, se instruyó a la Secretaría del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica (COMISCA) para que proceda a la compra de medicamentos con base en una Negociación Conjunta de Precios y Compra de Medicamentos regional, mediante la definición de los instrumentos jurídicos que viabilicen el proceso de compra conjunta;

Que la resolución No. 01/2009 del COMISCA, suscrita en Managua, Nicaragua, el 16 de junio de 2009 y sus Reglamentos 01/2009 y 01/2010 constituyeron instrumentos útiles para el desarrollo del proceso de la Negociación Conjunta de Precios y Compra de Medicamentos para los países de Centroamérica y República Dominicana, el cual requiere de actualización de acuerdo a la experiencia obtenida a la fecha;

Que se han realizado en el año 2010 cuatro eventos y en el año 2012 un evento de Negociación Conjunta y Compra de Medicamentos en los que se obtuvieron precios favorables para la región en aquellos medicamentos negociados, correspondiente al listado armonizado. Por el ahorro que ha significado para los países que han logrado comprar los medicamentos negociados, la evaluación es sumamente positiva y beneficiosa.

Que en la resolución de la XXXIV Reunión Ordinaria del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica, realizada el 23 y 24 de junio de 2011 en Guatemala, se resolvió instruir a la Comisión Técnica Subregional de Medicamentos para que en apoyo a la Secretaría General del SICA elaborará una propuesta de ley marco para la adquisición de medicamentos;

Que en el plan de acción aprobado en el marco de la XXXVIII Reunión Ordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de los países del Sistema de la Integración Centroamericana, realizada el 16 de diciembre de 2011 en San Salvador, El Salvador, se acordó instruir al Consejo de Ministros de Salud, suscribir a la brevedad un convenio regional para la regulación y sostenibilidad de la Negociación Conjunta de Precios y Compra de Medicamentos.

Que de conformidad al artículo 16 del Protocolo de Tegucigalpa, al Consejo de Ministros de Salud le corresponde dar seguimiento a la ejecución eficiente de las decisiones adoptadas por la Reunión de Presidentes, en el ramo de salud;

Que de conformidad al artículo 17 del Tratado de Integración Social y el artículo 11 del Reglamento de Actos Normativos del Sistema de la Integración Centroamericana, los reglamentos tendrán carácter general, obligatoriedad en todos sus elementos y serán directamente aplicables en todos los Estados que forman parte del SICA; y

Que el proceso de Negociación Conjunta de Precios y Compra de Medicamentos se constituye como un mecanismo que favorece a los Estados miembros en cuanto a la posibilidad de acceder a insumos de calidad y obtener mejores precios, por lo que es necesario regular dicho proceso;

Anexo 3

CIFRAS DE COMERCIO EXTERIOR EN PAÍSES REDEPLAN

ECUADOR IMPORTACION US\$ 23.652.546.037,71

País de Compra	2014	
	ENE - NOV	
	CIF US\$	%
UNITED STATES	7.042.936.773,40	29,78
CHINA	2.884.593.294,97	12,20
COLOMBIA	1.868.720.635,54	7,90
PANAMA	1.342.047.790,99	5,67
NO IDENTIFICADO	1.201.048.601,18	5,08
PERU	897.254.033,49	3,79
MEXICO	845.545.112,31	3,57
BRAZIL	749.493.238,45	3,17
KOREA, REPUBLIC OF KOREA (SOUTH)	723.585.195,43	3,06
SPAIN	575.262.085,71	2,43
CHILE	562.924.567,44	2,38
GERMANY	467.151.549,32	1,97
ARGENTINA	431.135.560,88	1,82
JAPAN	425.667.732,12	1,80
BELGIUM	361.382.390,69	1,53
PAISES BAJOS	339.667.526,64	1,44
ITALY	284.545.414,92	1,20
THAILAND	251.695.921,22	1,06
HONG KONG	231.279.589,99	0,98
INDIA	227.111.602,65	0,96

Posición a 4	2014	
	ENE - DIC	
	CIF US\$	%
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	2.611.558.321,63	10,48
2707 - ACEITES Y DEMAS PRODUCTOS DE LA DESTILACION DE ALQUITRANES	2.042.894.846,70	8,20
8703 - COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS	859.837.915,43	3,45
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP.PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	806.194.804,11	3,24
8704 - VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	621.390.343,49	2,49
8517 - APARATO ELECTRICO TELEFONIA O TELEGRAFIA	476.341.877,95	1,91
8471 - MAQUINAS AUTOMATIC.P/PROCESAMIENTO DE DATOS	453.110.954,55	1,82
2711 - GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS GASEOSOS	426.137.243,87	1,71
8528 - RECEPTOR DE TELEVISION	370.325.533,14	1,49
7304 - TUBOS Y PERFILES HUECOS, SIN SOLDADURA, DE HIERRO O ACERO	366.940.619,03	1,47
2304 - TORTA, DEMAS RESIDUO EXTRACCION ACEITE MANI	324.636.879,70	1,30
8708 - PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS	279.526.709,99	1,12
3808 - INSECTICIDAS, RATICIDAS,FUNGICIDAS,HERBICIDAS,DESINFECTANTES	258.153.316,27	1,04
4011 - NEUMATICOS (LLANTAS NEUMATICAS) NUEVOS DE CAUCHO	248.200.927,65	1,00
3901 - POLIMEROS DE ETILENO EN FORMAS PRIMARIAS	241.880.274,00	0,97

ECUADOR EXPORTACION U\$S 29.544.580.245,83

País de Destino	2014	
	ENE - NOV	
	FOB US\$	%
UNITED STATES	11.094.187.977,75	37,50
CHILE	2.669.192.026,44	9,02
PERU	1.548.784.899,31	5,23
PANAMA	1.490.182.180,65	5,04
GERMANY	1.087.126.242,85	3,67
COLOMBIA	963.566.371,96	3,26
RUSSIAN FEDERATION	754.308.026,00	2,55
VIET NAM	707.941.081,58	2,39
CHINA	692.889.553,26	2,34
SPAIN	622.012.702,81	2,10
PAISES BAJOS	595.516.408,65	2,01
VENEZUELA	571.967.915,32	1,93
ITALY	481.264.514,61	1,63
JAPAN	424.618.867,72	1,44
FRANCE	394.298.612,40	1,33

Posición a 4	2014	
	ENE - DIC	
	FOB US\$	%
2709 - ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BUTIMINOSO	13.597.693.265,33	42,63
0306 - CRUSTACEOS,VIVOS,FRESCOS, APTOS PARA LA ALIMENTACION HUMANA	3.096.447.056,74	9,71
0603 - FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS, FESCOS, SECOS U OTROS	3.032.722.098,12	9,51
0803 - BANANAS O PLATANOS, FRESCOS O SECOS	2.686.012.591,71	8,42
1604 - PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PRESCADO, CAVIAR	1.245.855.792,68	3,91
1801 - CACAO EN GRANO, ENTERO O PARTIDO, CRUDO O TOSTADO	1.155.444.645,56	3,62
7108 - ORO (INCLUIDO EL PLATINADO) EN BRUTO,SEMILABRADO O EN POLVO	855.514.619,68	2,68
8802 - DEMAS AERONAVES, VEHICULOS ESPACIALES	772.349.302,00	2,42
2616 - MINERALES DE METALES PRECISOS Y CONCENTRADO	496.262.125,20	1,56
1511 - ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	256.318.248,54	0,80
0602 - LAS DEMAS PLANTAS VIVAS, ESQUEJES E INJERTOS	206.824.450,35	0,65
8901 - TRANSATLANTICO, CRUCEROS, CARGUEROS	184.978.507,00	0,58
0304 - FILETES Y DEMAS CARNE DE PESCADO, FRESCOS, CONG.	174.495.334,44	0,55
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	170.910.635,22	0,54
2101 - EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFE, TE O YERBA MATE	167.670.417,69	0,53

URUGUAY IMPORTACIONES 2014 U\$S 447.242.261,61

País de Origen	2015	
	ENE - ENE	
	CIF US\$	%
ALEMANIA R.F.	99.556.351,74	22,26
CHINA	78.178.839,23	17,48
INDIA	73.694.384,58	16,48
BRASIL	40.328.289,64	9,02
ARGENTINA	33.344.291,89	7,46
DINAMARCA	31.699.519,50	7,09
ESTADOS UNIDOS	15.880.421,10	3,55
FRANCIA	8.001.709,89	1,79
ITALIA	7.451.770,04	1,67
MEXICO	6.677.670,78	1,49
ESPAÑA	5.986.367,91	1,34
PARAGUAY	4.666.041,32	1,04
COREA DEL SUR	4.514.112,05	1,01
CHILE	3.594.186,46	0,80
TURQUIA	3.377.860,34	0,76

Posicion arancelaria a 4 dígitos	2014	
	ENE - DIC	
	CIF US\$	%
2709 - ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BUTIMINOSO	2.021.905.997,03	18,14
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	562.830.017,80	5,05
8703 - COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS	411.333.401,96	3,69
8517 - APARATO ELECTRICO TELEFONIA O TELEGRAFIA	394.028.626,27	3,54
8704 - VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	233.061.410,49	2,09
3808 - INSECT., RATICIDAS, ANTIRROEDORES, FUNGI., HERBI., ETC	220.577.430,00	1,98
8502 - GRUPO ELECTROGENO Y CONVERTIDOR ROTATIVO	201.263.728,34	1,81
8471 - MAQUINAS AUTOMATIC.P/PROCESAMIENTO DE DATOS	141.368.238,35	1,27
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP.PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	139.848.691,35	1,25
3105 - ABONOS MINERALES O QUIMICOS, CON 2 O 3 ELEMEN. FERTILIZANTES	136.739.947,80	1,23
8701 - TRACTORES	125.144.785,35	1,12
0903 - YERBA MATE	103.767.498,14	0,93
8528 - RECEPTOR DE TELEVISION	96.640.279,00	0,87
3102 - ABONOS MINERALES O QUIMICOS NITROGENADOS	96.336.431,53	0,86
8708 - PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS	86.571.928,45	0,78

URUGUAY EXPORTACIONES 2014 U\$S 229.794.701,49

País de Destino	2015	
	ENE - ENE	
	FOB US\$	%
BRASIL	56.266.378,00	24,49
CHINA	28.109.209,78	12,23
ESTADOS UNIDOS	17.664.160,69	7,69
CANADA	12.522.688,16	5,45
ZONA FRANCA NUEVA PALMIRA	11.104.243,84	4,83
ARGENTINA	10.382.543,83	4,52
ISRAEL	8.301.355,19	3,61
ALEMANIA R.F.	8.141.313,26	3,54
MEXICO	7.656.345,93	3,33
VENEZUELA	5.699.136,14	2,48
PERU	5.155.129,31	2,24
HOLANDA	5.130.407,57	2,23
SUIZA	3.724.967,21	1,62
TAILANDIA	3.648.736,42	1,59
Z.F. FRAY BENTOS - BOTNIA	3.264.833,83	1,42

Posición a 4	2014	
	ENE - DIC	
	FOB US\$	%
1201 - HABAS(POROTOS,FRIJOLES) DE SOJA	1.621.168.539,27	17,66
0202 - CARNE BOVINA, CONGELADA	1.057.594.194,99	11,52
1006 - ARROZ	507.526.239,05	5,53
4403 - MADERA EN BRUTO, INCLUSO DESCORTEZADA O ESCUADRADA	487.780.245,62	5,31
0201 - CARNES BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA	409.738.310,42	4,46
0402 - LECHE Y NATA CONCENTRADAS, CON ADICION DE AZUCAR	386.027.820,05	4,21
1001 - TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON)	307.869.991,97	3,35
0406 - QUESOS Y REQUESON	247.132.558,69	2,69
4104 - CUEROS Y PIELES DE BOVINO O EQUINO,DEPILADOS,EXCEP.4108/4109	184.460.548,08	2,01
1107 - MALTA (DE CEBADA U OTROS CEREALES)	181.575.864,07	1,98
3923 - ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO	178.125.554,02	1,94
0102 - ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA	140.209.555,46	1,53
5105 - LANA Y PELO FINO U ORDINARIO, CARDADOS O PEINADOS	135.978.227,07	1,48
4107 - CUEROS Y PIELES DEPIL. DE LOS DEMAS ANIMALES	127.667.718,74	1,39
8703 - COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS	125.207.834,19	1,36

BOLIVIA EXPORTACIONES U\$S 2.927.894.225,02

País de Destino	2014	
	ENE - JUN	
	FOB US\$	%
BRASIL	964.344.739,41	32,94
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	328.046.024,23	11,20
ARGENTINA	232.947.682,19	7,96
VENEZUELA	214.757.601,45	7,33
PERU	156.989.185,05	5,36
COLOMBIA	151.428.578,35	5,17
JAPON	123.749.874,31	4,23
BELGICA	122.953.712,83	4,20
COREA (SUR) REPUBLICA DE COREA	120.829.769,36	4,13
CHINA	96.816.425,55	3,31
SUIZA	68.364.866,32	2,33
CHILE	55.002.060,57	1,88
GRAN BRETAÑA	45.835.933,33	1,57
CANADA	39.647.095,16	1,35
PAISES BAJOS (HOLANDA)	32.232.266,59	1,10
ECUADOR	31.732.820,33	1,08

Posición a (4)	2014	
	ENE - SEP	
	FOB Bs	%
2711 - GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS GASEOSOS	17.922.256.279,00	35,49
7108 - PERLAS NATURALES, PIEDRAS Y METALES PRECIOSOS	7.623.493.434,00	15,10
2304 - TORTA, DEMAS RESIDUO EXTRACCION ACEITE MANI	4.428.446.878,00	8,77
2608 - MINERALES DE CINC Y SUS CONCENTRADOS	2.800.726.247,00	5,55
2616 - MINERALES DE METALES PRECIOSOS Y CONCENTRADO	2.371.272.424,00	4,70
8001 - ESTANO EN BRUTO	1.836.262.122,00	3,64
1507 - ACEITE DE SOJA Y SUS FRACCIONES, SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	1.828.140.978,00	3,62
2709 - ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BUTIMINOSO	1.741.001.386,00	3,45
1008 - ALFORFON, MIJO Y ALPISTE, LOS DEMAS CEREALES	1.019.483.553,00	2,02
0801 - COCOS, NUECES DEL BRASIL Y DE CAJU, FRESCOS O SECOS	815.376.028,00	1,61
7106 - PLATA (INCLUIDA DORADA Y PLATINADA) EN BRUTO O SEMILABRADA	694.645.105,00	1,38
2607 - MINERALES DE PLOMO Y SUS CONCENTRADOS	571.494.982,00	1,13
1201 - HABAS(POROTOS,FRIJOLES) DE SOJA	547.770.573,00	1,08
7113 - ART. DE JOYERIA Y SUS PARTES, DE METAL PRECIOSO	468.933.883,00	0,93
1512 - ACEITE DE GIRASOL,CARTAMO O ALGODON, SIN MODIF. QUIMICAMENTE	394.187.483,00	0,78
1207 - LAS DEMAS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	261.170.000,00	0,52

BOLIVIA IMPORTACIONES U\$S 2.385.753.679,39

País de Origen	2014	
	ENE - JUN	
	FOB US\$	%
BRASIL	442.796.268,91	18,56
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	317.127.929,15	13,29
ARGENTINA	308.775.098,19	12,94
CHINA	216.087.905,11	9,06
PERU	174.600.797,27	7,32
CHILE	163.992.186,09	6,87
JAPON	130.588.834,01	5,47
VENEZUELA	122.564.908,11	5,14
ALEMANIA	53.409.182,88	2,24
MEXICO	52.873.145,39	2,22
COLOMBIA	46.445.290,62	1,95
CANADA	46.230.903,43	1,94
ITALIA	27.485.047,19	1,15
ESPAÑA	26.601.361,78	1,11
FRANCIA	23.453.667,34	0,98

Posición a (4)	2014	
	ENE - SEP	
	FOB US\$	%
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	720.680.235,67	11,64
8703 - AUTOMOVILES PARA TURISMO Y TRANSPORTE DE PERSONAS	295.294.173,76	4,77
8419 - APARATOS P/TRATAMIENTO DE MATERIAS CON CAMBIO DE TEMPERATURA	195.863.504,40	3,16
8704 - VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	193.373.896,11	3,12
7214 - BARRAS DE HIERRO O ACERO S/ALEAR, FORJADAS O LAMI. EN CALIENTE	163.353.778,23	2,64
3808 - INSECTICIDAS, RATICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, DESINFECTANTES	141.275.242,53	2,28
8429 - TOPADORAS FRONTALES, ANGULARES, NIVELADORAS, PALAS MECANICAS	119.440.222,98	1,93
8802 - LAS DEMAS AERONAVES (EJ: HELICOP, AVIONES); VEHIC ESPACIALES	114.925.671,83	1,86
8411 - TURBORREACTORES, TURBOPROPULSORES Y DEMAS TURBINAS DE GAS	114.280.505,36	1,85
8430 - LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS P/EXPLANAR, NIVELAR O EXCAVAR	108.690.972,01	1,76
8517 - APARATOS ELECTRICOS DE TELEFONIA O TELEGRAFIA CON HILOS	98.073.051,97	1,58
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP. PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	84.681.223,11	1,37
8701 - TRACTORES (EXCEPTO CARRETILLAS TRACTOR DE PARTIDA 87.09).	83.685.598,37	1,35
4011 - NEUMATICOS (LLANTAS NEUMATICAS) NUEVOS DE CAUCHO	72.283.394,74	1,17
1101 - HARINA DE TRIGO O DE MORCAJO	72.259.337,08	1,17
1001 - TRGO Y MORCAJO (TRANQUILLON)	54.247.410,63	0,88

DOCUMENTO FINAL

COLOMBIA EXPORTACION US\$ 40.560.878.083,23

País de Destino	2014	
	ENE - SEP	
	FOB US\$	%
ESTADOS UNIDOS	10.851.160.495	25,30
CHINA	4.750.812.181,37	11,08
PANAMA	2.798.061.105,63	6,52
ESPAÑA	2.492.868.837,58	5,81
INDIA	2.230.981.704,29	5,20
PAISES BAJOS	1.782.774.447,18	4,16
VENEZUELA	1.515.578.086,70	3,53
ECUADOR	1.369.979.607,08	3,19
BRASIL	1.287.691.558,45	3,00
NO DECLARADOS	1.254.777.777,54	2,93
PERU	920.011.487,03	2,15
REINO UNIDO	811.472.917,97	1,89
ARUBA	802.801.164,05	1,87
ITALIA	795.821.835,68	1,86
CHILE	779.315.678,48	1,82
MEXICO	711.771.119,87	1,66
BAHAMAS	674.358.605,76	1,57
TURQUIA	672.398.813,94	1,57
CANADA	515.361.140,05	1,20
ALEMANIA	480.625.366,57	1,12
ISRAEL	431.807.971,29	1,01

Posición a 4	2014	
	ENE - SEP	
	FOB US\$	%
2709 - ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BUTIMINOSO	20.848.442.923,02	48,62
2701 - HUELLAS, BRIQUETAS, OVOIDES OBTENIDOS DE LA HUELLA	4.934.541.598,66	11,51
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	2.339.494.964,69	5,46
0901 - CAFE, CASCARA DE CAFE, SUCEDANEOS QUE CONTENGAN CAFE	1.754.267.266,83	4,09
7108 - ORO (INCLUIDO EL PLATINADO) EN BRUTO, SEMILABRADO O EN POLVO	1.178.574.895,92	2,75
0603 - FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS, FESCOS, SECOS U OTROS	1.089.099.149,89	2,54
0803 - BANANAS O PLATANOS, FRESCOS O SECOS	685.914.653,15	1,60
7202 - FERROALEACIONES	490.902.023,02	1,14
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP.PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	338.327.306,61	0,79
3902 - POLIMEROS DE PROPILENO EN FORMAS PRIMARIAS	332.260.040,40	0,77
1704 - ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO (INCLUIDO CHOCOLATE BLANCO)	303.283.896,70	0,71
1701 - AZUCAR DE CANA O REMOLACHA, QUIMICAME. PURA, EN ESTADO SOLIDO	285.839.155,48	0,67
3808 - INSECTICIDAS, RATICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, DESINFECTANTES	285.729.084,00	0,67
2704 - COQUES Y SEMICOQUES DE HUELLA, LIGNITO, CARBON DE RETORTA	275.680.338,04	0,64
3904 - POLIMEROS DE CLORURO DE VINILO EN FORMAS PRIMARIAS	258.645.703,43	0,60
2711 - GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS GASEOSOS	254.760.003,29	0,59

COLOMBIA IMPORTACION U\$S 53.138.465.131,30

País de Compra	2014	
	ENE - OCT	
	CIF US\$	%
ESTADOS UNIDOS	17.913.011.107,62	33,66
CHINA	6.820.721.118,92	12,82
MEXICO	4.128.863.673,18	7,76
BRASIL	2.160.938.680,67	4,06
ALEMANIA	1.298.558.738,96	2,44
COREA (SUR) REP DE	1.229.260.941,30	2,31
JAPON	1.222.755.894,49	2,30
PERU	1.122.343.127,39	2,11
BELGICA	1.088.156.875,33	2,04
INDIA	1.036.911.576,56	1,95
ARGENTINA	998.780.185,61	1,88
CHILE	980.628.405,89	1,84
ESPAÑA	971.946.662,34	1,83
HONG KONG	880.938.302,29	1,66
ECUADOR	806.767.181,30	1,52
PANAMA	782.711.641,33	1,47
CANADA	726.012.529,78	1,36
ITALIA	703.558.459,34	1,32
ZONA FRANCA LA CANDELARIA	522.467.923,78	0,98
PAISES BAJOS	472.787.130,95	0,89
SUIZA	463.167.619,23	0,87

Posición a 4	2014	
	ENE - OCT	
	CIF US\$	%
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	6.397.375.002,22	12,02
8703 - COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS	2.541.128.557,24	4,78
8517 - APARATO ELECTRICO TELEFONIA O TELEGRAFIA	2.110.344.682,42	3,97
8471 - MAQUINAS AUTOMATIC.P/PROCESAMIENTO DE DATOS	1.612.282.682,13	3,03
8802 - DEMAS AERONAVES, VEHICULOS ESPACIALES	1.609.403.991,07	3,02
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP.PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	1.224.299.626,09	2,30
1005 - MAIZ	857.694.696,30	1,61
8704 - VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	809.549.722,84	1,52
8528 - RECEPTOR DE TELEVISION	802.749.943,46	1,51
4011 - NEUMATICOS (LLANTAS NEUMATICAS) NUEVOS DE CAUCHO	647.465.913,08	1,22
3002 - SANGRE HUMANA Y ANIMAL PREPARADA PARA USOS TERAPEUTICOS	622.694.169,46	1,17
9801 - CAPITULO RESERVADO PARA OPERACIONES ESPECIALES	542.061.733,73	1,02
3901 - POLIMEROS DE ETILENO EN FORMAS PRIMARIAS	539.792.590,56	1,01
1001 - TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON)	500.003.695,48	0,94
2304 - TORTA, DEMAS RESIDUO EXTRACCION ACEITE MANI	486.592.654,99	0,91
8708 - PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS	468.979.811,71	0,88

COSTA RICA IMPORT U\$S 8.973.761.032,45

País de Origen	2013	
	ENE - JUN	
	CIF US\$	%
ESTADOS UNIDOS	4.508.614.141,69	50,24
CHINA	844.703.196,38	9,41
MEXICO	588.389.670,88	6,56
JAPON	261.923.857,55	2,92
BRASIL	219.606.992,86	2,45
GUATEMALA	188.970.110,94	2,11
PANAMA	172.907.419,20	1,93
ALEMANIA	169.266.419,55	1,89
COLOMBIA	153.844.364,74	1,71
COREA REPUBLICA DEL (SUR)	134.870.245,94	1,50
CHILE	129.205.595,00	1,44
EL SALVADOR	116.451.951,30	1,30
ESPAÑA	103.626.794,50	1,15
ITALIA	92.290.543,89	1,03
HOLANDA (PAISES BAJOS)	90.817.997,78	1,01
ARGENTINA	88.073.367,00	0,98

Posición a 4	2014	
	ENE - OCT	
	CIF US\$	%
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	1.769.143.967,47	12,06
8542 - CIRCUITOS INTEGRADOS Y MICROESTRUCTURAS ELECTRONICAS	910.603.444,26	6,21
8703 - AUTOMOVILES PARA TURISMO Y TRANSPORTE DE PERSONAS	496.901.140,37	3,39
8517 - APARATOS ELECTRICOS DE TELEFONIA O TELEGRAFIA CON HILOS	407.110.330,16	2,78
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP.PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	397.883.618,56	2,71
8534 - CIRCUITOS IMPRESOS	230.001.910,50	1,57
9018 - INSTRUM Y APAR DE MEDICINA, CIRUGIA, ODONTOLOGIA O VETERINARIA	223.476.905,52	1,52
8471 - MAQUINAS AUTOMATIC.P/PROCESAMIENTO DE DATOS	210.833.881,33	1,44
1005 - MAIZ	151.081.162,36	1,03
3926 - LAS DEMAS MANUFACTURAS DE PLASTICO Y MATERIAS,PART.3901/3914	150.337.892,32	1,02
8609 - CONTENEDOR EQUIPADOS PARA VARIOS TRANSPORTES	139.501.927,01	0,95
3808 - INSECTICIDAS, RATICIDAS,FUNGICIDAS,HERBICIDAS,DESINFECTANTES	138.057.159,84	0,94
3923 - ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO	137.767.875,20	0,94
8704 - VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	133.668.196,81	0,91
1604 - PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PRESCADO, CAVIAR	130.510.268,08	0,89
2106 - PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	123.495.423,36	0,84

COSTA RICA EXPORT U\$S 7.900.974.509

País de Destino	2014	
	ENE - OCT	
	FOB US\$	%
ESTADOS UNIDOS	2.775.826.603,70	35,13
HOLANDA	508.013.095,45	6,43
PANAMA	469.354.782,42	5,94
NICARAGUA	406.277.632,60	5,14
HONG KONG	372.767.771,20	4,72
GUATEMALA	362.574.180,40	4,59
MALASIA	357.414.796,24	4,52
CHINA	274.648.859,31	3,48
HONDURAS	243.614.757,15	3,08
BELGICA	233.501.628,48	2,96
EL SALVADOR	215.151.250,23	2,72
MEXICO	199.689.967,60	2,53
REINO UNIDO	181.524.791,68	2,30
ITALIA	113.864.384,65	1,44
REPUBLICA DOMINICANA	110.316.006,43	1,40
PUERTO RICO	90.541.403,54	1,15

Posición a 4	2014	
	ENE - OCT	
	FOB US\$	%
8542 - CIRCUITOS INTEGRADOS Y MICROESTRUCTURAS ELECTRONICAS	1.575.994.765,2	19,95
9018 - INSTRUMY APAR DE MEDICINA, CIRUGIA, ODONTOLOGIA O VETERINARIA	756.752.123,25	9,58
0803 - BANANAS O PLATANOS, FRESCOS O SECOS	736.309.860,67	9,32
0804 - DATILES, HIGOS, ANANAS, PALTAS, FRESCOS O SECOS	621.056.935,63	7,86
2106 - PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	258.869.563,11	3,28
0901 - CAFE, CASCARA DE CAFE, SUCEDANEOS QUE CONTENGAN CAFE	225.549.163,90	2,85
8544 - HILOS, CABLES, CONDUCTORES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD	165.585.227,38	2,10
4907 - SELLOS(ESTAMPILLAS)DE CORREO, PAPEL TIMBRADO, CHEQUES	161.413.798,30	2,04
1511 - ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	118.317.777,11	1,50
9021 - ART Y APARATOS PARA ORTOPEDIA, TABLILLAS, FERULAS	117.645.754,15	1,49
8536 - APARATOS PARA CORTE, CONEXION, ETC. DE CIRCUITOS ELECTRICOS	91.969.575,48	1,16
3923 - ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO	89.926.190,25	1,14
1905 - PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA	84.552.645,29	1,07
9619 - COMPRESAS Y TAMPONES HIGIENICOS, PAÑALES PARA BEBES	83.172.408,75	1,05
2103 - PREPARACIONES PARA SALSAS Y SALSAS PREPARADAS	74.775.552,65	0,95
0807 - MELONES, SANDIAS Y PAPAYAS, FRESCOS	74.451.000,57	0,94

HONDURAS EXPORTACIONES U\$S 3.399.087.748,00

Posición a 4	2014	
	ENE - SEP	
	FOB US\$	%
0901 - CAFE, CASCARA DE CAFE, SUCEDANEOS QUE CONTENGAN CAFE	682.523.558,00	20,08
8544 - HILOS CABLES, DEMAS CONDUCTORES AISLADOS	440.553.464,00	12,96
0306 - CRUSTACEOS,VIVOS,FRESCOS, APTOS PARA LA ALIMENTACION HUMANA	207.740.311,00	6,11
0803 - BANANAS O PLATANOS, FRESCOS O SECOS	157.141.737,00	4,62
1511 - ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, SIN MODIFICAR QUIMICAMENTE	154.613.714,00	4,55
2402 - CIGARROS, CIGARRITOS Y CIGARRILLOS DE TABACO O SUCEDANEOS	76.686.149,00	2,26
7108 - ORO (INCLUIDO EL PLATINADO) EN BRUTO,SEMILABRADO O EN POLVO	75.365.026,00	2,22
1701 - AZUCAR DE CANA O REMOLACHA,QUIMICAME. PURA, EN ESTADO SOLIDO	68.476.894,00	2,01
3923 - ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO	67.387.899,00	1,98
4819 - CAJAS, SACOS, BOLSITAS Y DEMAS ENVASES DE PAPEL O CARTON	65.057.559,00	1,91
3401 - JABON Y PRODUCTOS TENSOACTIVOS USADOS COMO JABON	61.702.992,00	1,82
0807 - MELONES, SANDIAS Y PAPAYAS, FRESCOS	61.305.687,00	1,80
7112 - DESPERDICIO DE METAL PRECIOSO O CHAPADO	59.060.580,00	1,74
0304 - FILETES Y DEMAS CARNE DE PESCADO, FRESCOS, REFRIG. O CONG.	49.295.902,00	1,45
7308 - CONSTRUCCIONES Y SUS PARTES, DE HIERRO O ACERO	44.961.925,00	1,32

HONDURAS IMPORTACIONES U\$S 5.820.045.379,00

Posición a 4	2014	
	ENE - SEP	
	CIF US\$	%
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	1.418.544.889,00	24,37
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP.PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	225.932.463,00	3,88
8517 - APARATO ELECTRICO TELEFONIA O TELEGRAFIA	135.565.910,00	2,33
2106 - PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	101.772.925,00	1,75
8704 - VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	93.515.357,00	1,61
2304 - TORTA, DEMAS RESIDUO EXTRACCION ACEITE MANI	83.816.242,00	1,44
8703 - COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS	83.529.180,00	1,44
1005 - MAIZ	72.113.583,00	1,24
3808 - INSECTICIDAS, RATICIDAS,FUNGICIDAS,HERBICIDAS,DESINFECTANTES	69.548.610,00	1,19
1905 - PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA	66.989.175,00	1,15
3923 - ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO	60.552.512,00	1,04
1001 - TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON)	56.769.396,00	0,98
2309 - PREPARACIONES DEL TIPO DE LAS UTILIZADAS PARA ALIMENT.ANIMAL	56.476.963,00	0,97
1006 - ARROZ	48.703.232,00	0,84
8528 - RECEPTOR DE TELEVISION	44.597.407,00	0,77

PANAMA EXPORTACIONES U\$S 1.092.786.245,99

Posición a 4	2014	
	ENE - NOV	
	FOB US\$	%
4907 - SELLOS(ESTAMPILLAS)DE CORREO, PAPEL TIMBRADO, CHEQUES	138.491.942,58	12,67
0803 - BANANAS O PLATANOS, FRESCOS O SECOS	97.498.971,76	8,92
0306 - CRUSTACEOS,VIVOS,FRESCOS, APTOS PARA LA ALIMENTACION HUMANA	72.698.196,69	6,65
0302 - PRESCADO FRESCO O REFRIGERADO, EXCEPTO FILETES Y PART. 0304	53.531.906,45	4,90
2301 - HARINA, POLVO Y PELLETS DE CARNE, IMPROPIOS PARA ALIMEN. HUM	40.670.967,05	3,72
7204 - DESPERDICIOS Y DESECHOS(CHATARRA), DE FUNDICION DE HIERRO	35.565.353,16	3,25
0804 - DATILES, HIGOS, ANANAS, PALTAS, FRESCOS O SECOS	31.100.083,21	2,85
0303 - PESCADO CONGELADO, EXCEPTO FILETES Y PESCADOS PART. 0304	28.204.469,77	2,58
1701 - AZUCAR DE CANA O REMOLACHA,QUIMICAME. PURA, EN ESTADO SOLIDO	27.686.422,56	2,53
4403 - MADERA EN BRUTO, INCLUSO DESCORTEZADA O ESCUADRADA	25.721.932,44	2,35
0901 - CAFE, CASCARA DE CAFE, SUCEDANEOS QUE CONTENGAN CAFE	24.124.912,40	2,21
7404 - DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE COBRE	22.401.471,66	2,05
0202 - CARNE BOVINA, CONGELADA	22.097.488,35	2,02
0807 - MELONES, SANDIAS Y PAPAYAS, FRESCOS	19.909.603,34	1,82
4104 - CUEROS Y PIELES DE BOVINO O EQUINO,DEPILADOS,EXCEP.4108/4109	19.748.391,29	1,81

PANAMA IMPORTACIONES U\$S 17.704.480.439,20

Posición a 4	2014	
	ENE - NOV	
	CIF US\$	%
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	5.570.212.797,60	31,46
8703 - COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS	888.758.145,48	5,02
4907 - SSELLOS(ESTAMPILLAS)DE CORREO, PAPEL TIMBRADO, CHEQUES	489.734.777,83	2,77
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP.PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	339.887.568,33	1,92
8517 - APARATO ELECTRICO TELEFONIA O TELEGRAFIA	271.920.670,57	1,54
7308 - CONSTRUCCIONES Y SUS PARTES, DE HIERRO O ACERO	239.250.236,26	1,35
8471 - MAQUINAS AUTOMATIC.P/PROCESAMIENTO DE DATOS	207.259.285,18	1,17
7214 - BARRAS DE HIERRO O ACERO S/ALEAR,FORJADAS O LAMI.EN CALIENTE	188.879.999,72	1,07
9403 - LOS DEMAS MUEBLES Y SUS PARTES	156.296.254,58	0,88
8704 - VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	149.371.967,67	0,84
8429 - TOPADORAS FRONTALES,ANGULARES,NIVELADORAS;PALAS MECANICAS	143.175.636,27	0,81
8544 - HILOS CABLES, DEMAS CONDUCTORES AISLADOS	139.490.941,47	0,79
2715 - MEZCLAS BUTIMINOSAS A BASE DE ASFALTO O BETUN NATURALES	137.802.401,44	0,78
2106 - PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE	125.809.832,19	0,71
3923 - ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO	117.357.183,04	0,66
6402 - LOS DEMAS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUP. DE CAUCHO	116.741.249,90	0,66

PERU EXPORTACIONES U\$S 34.614.548.159,22

Posición a 4	2014	
	ENE - DIC	
	FOB US\$	%
2603 - MINERALES DE COBRE Y SUS CONCENTRADOS	6.319.619.232	18,26
7108 - ORO (INCLUIDO EL PLATINADO) EN BRUTO, SEMILABRADO O EN POLVO	4.806.000.823,33	13,88
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	3.098.738.466,20	8,95
7403 - COBRE REFINADO Y ALEACIONES DE COBRE, EN BRUTO	1.668.631.781,20	4,82
2301 - HARINA, POLVO Y PELLETS DE CARNE, IMPROPIOS PARA ALIMEN. HUM	1.261.467.304,70	3,64
2608 - MINERALES DE CINCO Y SUS CONCENTRADOS	1.086.402.245,54	3,14
2607 - MINERALES DE PLOMO Y SUS CONCENTRADOS	918.338.603,78	2,65
2711 - GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS GASEOSOS	859.202.177,61	2,48
0901 - CAFE, CASCARA DE CAFE, SUCEDANEOS QUE CONTENGAN CAFE	682.810.824,16	1,97
2601 - MINERALES DE HIERRO Y SUS CONCENTRADOS	620.878.013,08	1,79
7901 - CINCO EN BRUTO	492.484.638,50	1,42
2709 - ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BUTIMINOSO	474.172.361,08	1,37
0806 - UVAS Y PASAS, FRESCAS O SECAS	473.335.187,57	1,37
0804 - DATILES, HIGOS, ANANAS, PALTAS, FRESCOS O SECOS	429.927.681,78	1,24
6109 - T-SHIRTS Y CAMISETAS INTERIOR, DE PUNTO	401.676.425,53	1,16
0307 - MOLUSCOS, VIVOS, FRESCOS, APTOS PARA LA ALIMENTACION HUMANA	387.784.901,06	1,12

PERU IMPORTACIONES U\$S 41.993.503.015,16

Posición a 4	2014	
	ENE - DIC	
	CIF US\$	%
2709 - ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BUTIMINOSO	3.035.125.697,82	7,23
2710 - ACEITES DE PETROLEO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	2.852.576.371,22	6,79
8703 - COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS	1.750.475.629,70	4,17
8517 - APARATO ELECTRICO TELEFONIA O TELEGRAFIA	1.643.615.164,33	3,91
8704 - VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	860.602.729,01	2,05
8471 - MAQUINAS AUTOMATIC.P/PROCESAMIENTO DE DATOS	787.191.656,68	1,87
8429 - TOPADORAS FRONTALES,ANGULARES,NIVELADORAS;PALAS MECANICAS	710.045.620,68	1,69
1001 - TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON)	604.583.634,03	1,44
8528 - RECEPTOR DE TELEVISION	594.263.303,39	1,42
1005 - MAIZ	567.397.510,54	1,35
2304 - TORTA, DEMAS RESIDUO EXTRACCION ACEITE MANI	563.093.865,76	1,34
3901 - POLIMEROS DE ETILENO EN FORMAS PRIMARIAS	468.893.671,82	1,12
3004 - MEDICAMENTOS (EXCEP.PART 3002-3005-3006), DOSIFICADOS	459.133.308,45	1,09
4011 - NEUMATICOS (LLANTAS NEUMATICAS) NUEVOS DE CAUCHO	449.856.320,65	1,07
8474 - MAQUINAS DE CLASIF.,CRIBAR,LAVAR,TIERRA,PIEDRA O MAT.MINERAL	436.879.060,23	1,04