

16

**La utilización del poder
de compra del Estado
en tiempos de crisis:**
¿Último bastión de las políticas
públicas relacionadas
con el comercio?

Federico Lavopa y Marisol Fretes

**La utilización del poder de compra del
Estado en tiempos de crisis:**
¿Último bastión de las políticas públicas
relacionadas con el comercio?

Federico Lavopa y Marisol Fretes



FLACSO
ARGENTINA

Publicado por
Cátedra OMC FLACSO Argentina

Ayacucho 555
(C1026AAC), Buenos Aires

Tel: (5411) 5238-9459

www.catedraomc.flacso.org.ar

La generación de conocimiento local en el marco del trabajo de la OMC es una de las prioridades de la Cátedra OMC FLACSO Argentina. La Cátedra aspira a posicionarse como un punto focal, favoreciendo el abordaje de los principales temas desde ángulos holísticos y al mismo tiempo proporcionando una línea de investigación flexible y creativa. En ese sentido, la Cátedra está orientando sus esfuerzos hacia investigaciones sobre los temas de mayor impacto y trascendencia para Latinoamérica en general, la Argentina en particular: medioambiente, comercio de commodities, governance, propiedad intelectual, trato especial y diferenciado, la Ronda de Doha, entre otros. Esta investigación es resultado de esos esfuerzos.

Para más información sobre la Cátedra, visite: catedraomc.flacso.org.ar

La Cátedra OMC FLACSO Argentina agradece sus comentarios sobre este documento. Si desea, puede enviarlos a catedraomc@flacso.org.ar.

Disponible en <http://catedraomc.flacso.org.ar/>

Las opiniones expresadas en éste artículo son responsabilidad exclusiva del autor y no necesariamente reflejan el punto de vista de la Cátedra OMC ni FLACSO Argentina.

1. Introducción

Las contrataciones públicas y, en particular, las políticas de “compra nacional”, aparecen como una opción muy apetecible dentro del menú de herramientas con que cuentan los gobiernos para apuntalar sus industrias nacionales en tiempos de escasez de demanda en los mercados globales. A diferencia de lo que sucede con la gran mayoría de las políticas públicas “relacionadas con el comercio” (aranceles, medidas no arancelarias, subsidios, inversiones, servicios, propiedad intelectual, etc.), una importante cantidad de países preservan aún total libertad para decidir sobre sus políticas y regulaciones en materia de contrataciones públicas.

En efecto, no existen en la actualidad disciplinas multilaterales que limiten las opciones de los gobiernos para imponer ventajas a favor de sus proveedores y prestadores nacionales a la hora de abastecerse de bienes y servicios. El reciente “éxito” de la OMC en lograr la aprobación de una nueva versión del Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública (APCP), no hizo más que demostrar una vez más la gran reticencia de los países en desarrollo a ceder este último bastión de sus políticas públicas.¹ No se trata, sin embargo, de un tema totalmente ajeno a la regulación internacional. Los capítulos de compras públicas figuran entre los favoritos de los modelos de acuerdos preferenciales de comercio de los países desarrollados y, por lo tanto, muchos de los acuerdos Norte-Sur incluyen limitaciones al uso discrecional del poder de compra estatal.

En este contexto, surgen al menos dos preguntas de gran relevancia, tanto para comprender mejor las características, límites y potencialidades de la utilización del poder de compra del estado con fines distintos de la simple adquisición de bienes y servicios necesarios para su funcionamiento -esto es, como política industrial, política comercial, política de innovación tecnológica, entre otras-, como para guiar el diseño y la implementación de este tipo de políticas públicas. En primer lugar, cabe indagar en qué medida aquellos países que aun cuentan con plena libertad para utilizar esta herramienta hicieron uso de la misma, como forma de respaldar a las industrias nacionales frente a una competencia internacional cada vez más intensa. En segundo lugar, resulta pertinente analizar cuál fue el margen de acción disponible en esta materia para aquellos países que sí han suscripto obligaciones internacionales, ya sea como resultado de su adhesión al acuerdo plurilateral de la OMC, o en virtud de acuerdos de preferencias comerciales que contengan capítulos de compras públicas. El presente proyecto pretende brindar algunos elementos para responder estos dos interrogantes.

A tal fin, se analizarán las medidas relacionadas con las contrataciones públicas adoptadas durante el período de crisis (noviembre 2008-actualidad) registradas en la base de datos de *Global Trade Alert*. En base esta información se presentará una descripción de la “morfología” de las medidas sobre compras gubernamentales adoptadas durante el período estudiado, y se identificarán los países que hicieron uso de las mismas. Esta información será contrastada con las obligaciones internacionales en materia de compras públicas a nivel plurilateral, regional y bilateral de cada uno de los países usuarios de esta herramienta. Este cruce de información permitirá extraer algunas conclusiones acerca de si las obligaciones internacionales que típicamente se están negociando en la materia restringen o no -y, de hacerlo, en qué medida-, la potencialidad de esta herramienta de política pública.

Se espera que los resultados del trabajo arrojen luz sobre la importancia o no para los países en desarrollo de resguardar su libertad de acción en materia de compras gubernamentales, una de las únicas que sobrevivieron a los esfuerzos de regulación de cualquier aspecto de las políticas públicas que tuviese impacto sobre el comercio internacional.

2. Trazando los límites a la utilización de las compras gubernamentales como política de desarrollo: las obligaciones internacionales

Tanto el GATT de 1947 como su sucesor, la OMC, procuraron dejar fuera del alcance de sus obligaciones a las contrataciones públicas. El tema fue explícitamente excluido de algunas disposiciones clave del sistema, que podrían haberse interpretado como aplicable a este ámbito. Este fue el caso, por ejemplo, de los artículos III:8 y XVII:2 del GATT, que excluyen a las compras públicas de la obligación de Trato Nacional y de la no discriminación en las compras a cargo de empresas públicas, respectivamente; y del Artículo XIII:1 del GATS, que dispone que las obligaciones de Nación Más Favorecida, Acceso a Mercados y Trato Nacional no aplicarán a las “contratación por organismos gubernamentales de servicios destinados a fines oficiales”. No existe, por lo tanto, ninguna obligación multilateral en materia

¹ Tan solo 15 miembros de la OMC firmaron la nueva versión del Acuerdo, casi todo ellos, países desarrollados (incluyendo la Unión Europea, con sus 27 Estados Miembros). La OMC tiene a la fecha de cierre de este trabajo 157 miembros.

de compras gubernamentales. Aquellos países que no han adoptado compromisos en ámbitos regionales o bilaterales cuentan con total libertad en esta materia. En particular, mantienen plenamente una potestad ya perdida en casi todos los aspectos de las políticas públicas que puedan tener un impacto en el comercio internacional: pueden discriminar –en base a cualquier criterio o metodología, y en cualquier medida que crean conveniente- a los productos y servicios nacionales respecto de los originarios de otros países (Miembros o no Miembros de la OMC).

Aquellos países interesados en avanzar en la adopción de disciplinas para este aspecto “relacionado con el comercio internacional” firmaron un acuerdo plurilateral, esto es, un acuerdo que crea derechos y obligaciones tan solo para aquellos Miembros de la OMC que decidieron suscribirlo. La primera versión de este acuerdo fue adoptada en el marco de la Ronda Tokio, en 1979. El “*single undertaking*” de la Ronda Uruguay tampoco incluyó a las compras gubernamentales. En cambio, esta materia siguió siendo regulada en el contexto de la OMC por un nuevo acuerdo plurilateral, sucesor del adoptado en la Ronda Tokio: el Acuerdo Plurilateral sobre Contrataciones Públicas (APCP).

La disciplina principal del APCP es el “trato nacional y no discriminación” para los proveedores de los firmantes del Acuerdo. Esta obligación, al igual que todas las previstas en el acuerdo, se aplica solamente a las contrataciones públicas “cubiertas”, esto es aquellas contrataciones: (i) realizadas por las entidades previstas en las listas confeccionadas por cada uno de los estados parte del Acuerdo al firmarlo; (ii) para la adquisición de los bienes, servicios o “servicios de construcción” incluidos (o no excluidos, según el caso) en las respectivas listas de compromisos; y (iii) siempre y cuando el monto total de la contratación supere los “umbrales” también estipulados por cada país. El APCP prohíbe asimismo la utilización de “compensaciones”, esto es, prescripciones relativas al contenido nacional, las licencias para utilizar tecnología, las inversiones, el comercio de compensación u otras análogas.² Estas disciplinas generales son complementadas por una serie de disposiciones en materia de transparencia y aspectos procedimentales que, en general, están destinadas a garantizar que las partes no burlen el principio general de trato nacional y no discriminación. Por otro lado, el acuerdo prevé la aplicación del Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC para las controversias que puedan surgir sobre su interpretación y aplicación, y establece un programa para el “perfeccionamiento” del Acuerdo, la ampliación del ámbito de aplicación y la eliminación de las medidas discriminatorias que sigan en pie, mediante la continuación de las negociaciones en el futuro.³

Demostrando una vez más la poca receptividad de los gobiernos a embarcarse en el disciplinamiento de esta materia, tan solo 14 países – la mayoría de ellos países desarrollados- y la Unión Europea suscribieron el Acuerdo. Esta renuencia parece no haber sido superada por un nuevo intento de la OMC y de los estados parte del APCP de revisar su texto para ampliar su membresía. El día 15 de diciembre de 2012 la OMC anunció la adopción de esta nueva versión. El objetivo de la reforma era, precisamente, simplificar sus reglas y ampliar la cobertura, a fin de hacer el Acuerdo más atractivo para otros Miembros de la OMC. Sin embargo, a la fecha, la membresía del acuerdo sigue inalterada.

Como en otros ámbitos del comercio internacional, las dificultades para avanzar en el ámbito multilateral sobre compras públicas provocaron la “migración” de las disciplinas promovidas por los países desarrollados a los tratados regionales y bilaterales. A partir de los 1992 y de manera creciente⁴, los acuerdos sobre preferencias comerciales –y, en particular, aquellos firmados entre países desarrollados y países en desarrollo-, comenzaron a incluir capítulos sobre compras gubernamentales que, en gran parte, replicaron las disciplinas y estructura del ACPC.

A fin de brindar un panorama general de la utilización de este tipo de disciplinas en acuerdos internacionales, se realizó un relevamiento de todos los acuerdos de preferencias comerciales registrados en la base de datos de “Acuerdos Comerciales Regionales” (“ACRs”) de la OMC. A la fecha de elaboración de este trabajo, dicha base contenía 239 acuerdos en vigor.⁵ Del universo de estos acuerdos, se identificaron aquellos que cuentan con alguna cláusula o un capítulo específico referido a contrataciones públicas. Del total de los tratados relevados, 124 (esto es, casi un 52%) cumplían esta condición.⁶

² El Acuerdo prevé un pequeño margen de flexibilidad en esta prohibición para los países en desarrollo. De acuerdo con el Art. XVI:2, estos países podrán, en el momento de la adhesión, negociar condiciones para la utilización de compensaciones. Sin embargo, las mismas solo podrán utilizarse a efectos de calificación para participar en el proceso de contratación y no como criterios para la adjudicación de contratos.

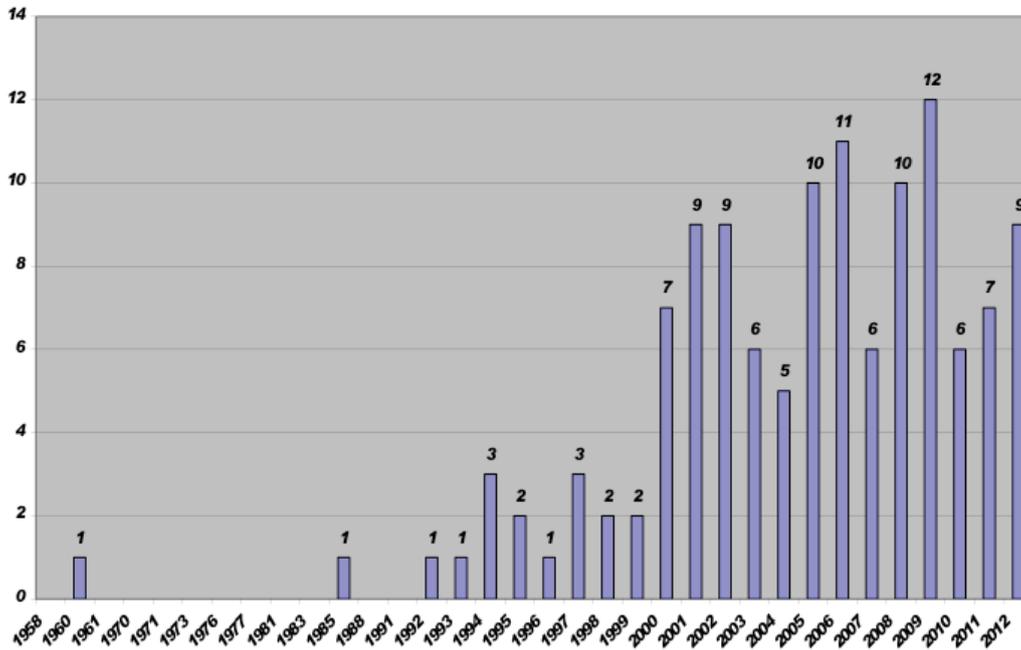
³ Ver una descripción del acuerdo y el texto completo en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/overview_s.htm (página visitada por última vez el 28/12/2012).

⁴ En realidad, existen dos antecedentes de acuerdos de preferencias comerciales que incluyeron capítulos o cláusulas de compras públicas antes de esa fecha: La Asociación Europea de Libre Comercio de 1960 y el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos – Israel, de 1985.

⁵ No se incluyeron en esta lista las sucesivas ampliaciones de la Unión Europea.

⁶ La base de datos de la OMC, disponible en <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCr.aspx>, se encuentra parcialmente sistematizada, y permite realizar selecciones automáticas de conjuntos de acuerdos que incluyan disciplinas en ciertas materias específicas, entre ellas, contrataciones públicas. Sin embargo, este trabajo de sistematización solo fue realizado sobre aquellos acuerdos que ya cuentan con una Presentación Fáctica o de un Extracto Fáctico elaborados por la Secretaría de la OMC en el marco del Mecanismo de Transparencia. Como solo un porcentaje limitado del total de los acuerdos se encuentra en esta etapa, los resultados que arroja el presente trabajo difieren de los que puede obtenerse de una búsqueda automática realizada con el buscador de la OMC.

Gráfico 1 - Acuerdos de Preferencias Comerciales con cláusula o capítulo de compras públicas por año de entrada en vigor



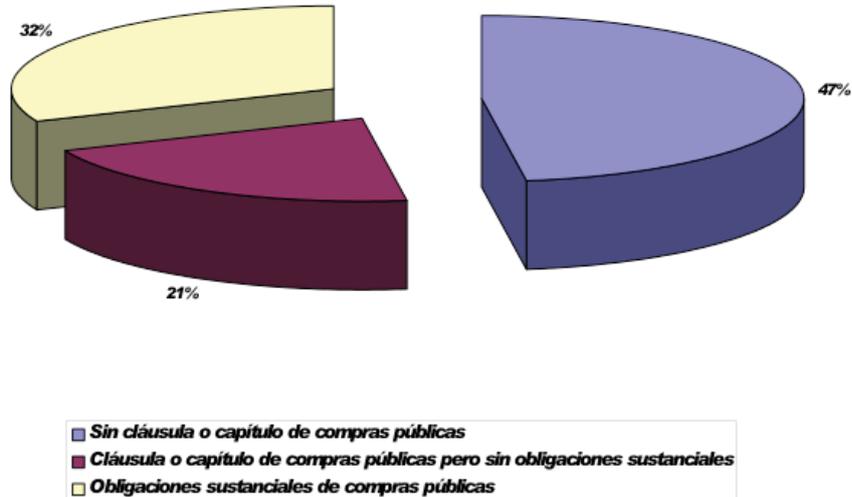
Fuente: elaboración propia en base a <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCr.aspx>

El Gráfico 1 incluido arriba muestra la distribución de la conclusión de este subconjunto de acuerdos en el tiempo. Como puede observarse, si bien existen algunos antecedentes aislado, la aparición de las cláusulas o capítulos referidos específicamente a compras públicas comienzan a aparecer recién en la década del noventa, y se consolidan como una tendencia clara a partir del año 2000.

Las características de este conjunto de acuerdos distan de ser homogéneas. Muchos de ellos prevén cláusulas meramente programáticas (por ejemplo, compromisos “blandos” de negociar en el futuro compromisos en esta materia). Otros, en cambio, contienen obligaciones operativas, que pueden reducir o incluso anular los márgenes de acción disponibles para la utilización de las compras públicas como herramienta de desarrollo económico. De particular interés para este trabajo son las cláusulas de Trato Nacional y las prohibiciones de utilización de “compensaciones”, inspiradas en las disposiciones del APCP arriba descrito. Son estas dos cláusulas las que tiene la capacidad de privar a los gobiernos de la utilización de los “compras nacionales”. Debe destacarse, sin embargo, que la sola inclusión de este tipo de cláusulas en un acuerdo regional o bilateral no implica automáticamente la necesidad de eliminar o renunciar a la utilización o posible utilización de la herramienta del “compre nacional”. Al igual que en el caso del APCP, los típicos capítulos de contrataciones públicas en ACRs prevén que sus obligaciones se apliquen solamente a las contrataciones públicas “cubiertas”, esto es, a aquellas realizadas por ciertas entidad, para la adquisición de ciertos bienes, servicios y servicios de construcción, y que superen cierto monto. La extensión de las contrataciones cubiertas es materia de negociación –de hecho, constituyen el corazón de cualquier negociación en materia de compras públicas-, y queda plasmada en una serie de listas positivas y negativas que se anexas a los acuerdos. En consecuencia, los gobiernos que deciden embarcarse en este tipo de acuerdo pueden preservar la posibilidad de aplicar políticas discriminatorias para aquellas operaciones que no hayan sido incluidas dentro de la cobertura de los mismos.

En vista de estas consideraciones, se realizó una revisión de cada uno de los acuerdos que contienen capítulos o cláusulas de compras públicas, a fin de identificar cuáles de ellos incluyen obligaciones de trato nacional o de prohibición de “compensaciones”. El Anexo 1 contiene una tabla con el detalle de todos los ACRs en vigor al momento de culminación de este trabajo, y la indicación para cada caso del tipo de compromiso en materia de compras públicas, y el Gráfico 2 incluido más abajo muestra la distribución de los ACRs en tres categorías: (i) acuerdos sin capítulos o cláusulas referidas a contrataciones públicas; (ii) acuerdos que incluyen capítulos a cláusulas de contrataciones públicas pero que no contienen obligaciones de trato nacional o compensaciones; (iii) acuerdos que incluyen obligaciones de trato nacional y/o prohibiciones de compensaciones en materia de contrataciones públicas. En adelante, nos referiremos a esta última categoría como obligaciones “sustantivas” en materia de compras públicas (para diferenciarlas de los compromisos meramente programáticos u obligaciones operativas en materia procedimental típicos de las otras dos clasificaciones). Una primera conclusión que salta a la vista es que tan solo poco menos de un tercio de los ACRs contienen cláusulas sustanciales referidas a la materia⁷, ya sea mediante la provisión expresa de cláusulas de trato nacional y prohibición de utilización de compensaciones, o a través del re-envío a las obligaciones del APCP.⁸

Gráfico 2 - Distribución de Acuerdos de Preferencias Comerciales según tipo de obligaciones sobre compras públicas



Fuente: elaboración propia en base a <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCr.aspx>

Uno de los aspectos que reviste mayor interés para este trabajo es la identificación de cuáles son los países que han contraído compromisos sustantivos en materia de compras gubernamentales. Para completar este panorama de las obligaciones internacionales en materia de compras públicas, se hace necesario complementar los compromisos contraídos en los acuerdos regionales y bilaterales con los que se desprenden del ACPC. Asimismo, resulta relevante determinar, para aquellos países que han contraído algún tipo de compromiso sustantivo, con cuántos y cuáles socios comerciales lo ha hecho. Así, por ejemplo, para un país en desarrollo que quisiera utilizar la herramienta del compra nacional, no parece lo mismo haber suscripto una obligación de trato nacional en materia de contrataciones públicas con alguna pequeña economía en desarrollo, que con los Estados Unidos, la Unión Europea o Japón. Tampoco resultaría indistinto si sus compromisos se limitaran a uno o dos países, o si contara con una multiplicidad de acuerdos de compras públicas con una diversidad de países. A fin de captar estos dos aspectos del paisaje de acuerdos internacionales en la materia, se procedió a “bilateralizar” todos los compromisos de trato nacional y prohibición de compensaciones en materia de compras públicas⁹ contenidos tanto en ACRs como en el APCP.

A la fecha de conclusión de este trabajo, existían en vigor un total de 200 acuerdos bilaterizados (En el Anexo 2 se incluye la lista completa). Un total de 88 países (incluyendo los 4 países que conforman AELC y los 27 que integran la UE) habían contraído compromisos en materia de compras públicas con al menos un país o, en otras palabras, tenían algún tipo de obligación sustancial en la materia. La Tabla 1 a continuación muestra los países que tienen compromisos sustanciales en materia de compras públicas con dos o más socios comerciales. A estos habría que agregar 23 países que tienen compromisos con solo un socio (en su mayoría, países del Caribe, que firmaron el acuerdo Unión Europea – CARIFORUM).

⁷ Cabe destacar que de los 75 acuerdos que incluyen “obligaciones sustanciales”, 14 no prevén una prohibición explícita de utilización de “compensaciones”. Sin embargo, en la medida en que todos estipulan una obligación de Trato Nacional, es poco claro en qué medida estos 14 acuerdos permiten la utilización de este tipo de herramientas.

⁸ Del total de 75 acuerdos que prevén “obligaciones sustanciales”, 14 lo hacen mediante re-envío al APCP.

⁹ Así, por ejemplo, el Acuerdo CAFTA – DR entre Estados Unidos, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y la República Dominicana es considerado el equivalente a 15 acuerdos bilaterales: EEUU-Salvador, EEUU-Honduras, EEUU-Guatemala, etc. En cambio, los acuerdos de bloques que prevén un mercado común “intra-zona” de compras públicas y negocian en conjunto con terceros países y regiones fueron considerados como un solo país (Ejemplo: Unión Europea y AELC).

Tabla 1 – Países con dos o más compromisos sustanciales en materia de compras públicas por país

País / Región	Total
Unión Europea	33
Estados Unidos	29
AELC	23
Singapur	22
Canadá	18
Corea, República de	17
Israel	16
Japón	16
Chile	15
El Salvador	13
Honduras	13
Hong Kong, China	13
Guatemala	12
Armenia	11
Nicaragua	11
Países Bajos respecto a Aruba	11
República Dominicana	11
Taipei Chino	11
Colombia	8
Costa Rica	8
México	8
Perú	7
Panamá	6
Nueva Zelanda	5
Turquía	5
Burundi	4
Kenia	4
Ruanda	4
Tanzania	4
Uganda	4
Australia	3
Brunei	3
Croacia	2
Marruecos	2
Montenegro	2
Ucrania	2

Fuente: elaboración propia en base a <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCr.aspx>

incluyen la imposición de ciertas condiciones sobre los oferentes extranjeros, por ejemplo, requisitos de contratación de proveedores locales, de contenido nacional, de transferencia de tecnología, etc. (como se señalara más arriba, este tipo de medidas son generalmente denominadas “compensaciones”).

Desde el estallido de la crisis internacional en 2008 algunos países recurrieron a este tipo de instrumentos para proteger a sus industrias de la competencia internacional. De acuerdo con la base de medidas potencialmente restrictivas al comercio *Global Trade Alert* (GTA), en el período abarcado entre noviembre de 2008 y diciembre de 2012, fueron adoptadas un total de 77 medidas relacionadas con las compras gubernamentales.¹¹ Se trata de un número relativamente bajo, si se tiene en cuenta que, en el mismo período, la base GTA registraba un total de 2287 medidas de distinta naturaleza (es decir que las medidas sobre compras gubernamentales representan tan solo el 3,36% del total). Esto contrasta, por ejemplo, las medidas de defensa comercial –una de las más frecuentemente utilizadas- alcanzaban las 443, esto es, casi seis veces el número de medidas relacionadas con las contrataciones públicas.

Como puede observarse, los “campeones” de la firma de acuerdos con compromisos sustanciales en materia de compras públicas son la Unión Europea, Estados Unidos y la AELC, seguidos muy de cerca por Singapur. Quizás más sorprendente es la aparición entre los usuarios más frecuentes de este tipo de obligaciones de una serie de países centroamericanos, como El Salvador, Honduras y Guatemala. Esto responde a su participación en varios acuerdos regionales que incluyen obligaciones referidas a compras públicas, que implican la adopción de compromisos con una multiplicidad de socios.

3. La utilización de las compras gubernamentales en tiempos de crisis

Como se señalara en la sección anterior, 88 países contrajeron compromisos sustanciales en materia de contrataciones gubernamentales con al menos otro país. Estos representan poco menos de la mitad del total de 193 miembros de la comunidad internacional.¹⁰ En vista de que no existe ninguna obligación multilateral en la materia, el resto de los países cuentan con absoluta libertad para diseñar e implementar sus políticas de compras públicas. En particular, cuentan con plena autonomía para utilizar el poder de compras de su Estado como una forma de apuntalar a sus proveedores nacionales, en detrimento de los proveedores extranjeros.

En un contexto internacional de retracción de la demanda, disminución del nivel de actividad económica y aumento del desempleo –especialmente en los países centrales-, resulta esperable que los gobiernos libres de compromisos internacionales en la materia decidan resignar la eficiencia y el menor costo que puede traer aparejada la apertura de sus contrataciones públicas a la competencia internacional, y decidan reservar estos mercados a los proveedores locales. La modalidad típica de este tipo de políticas públicas es la implementación de los denominados “compres nacionales”.

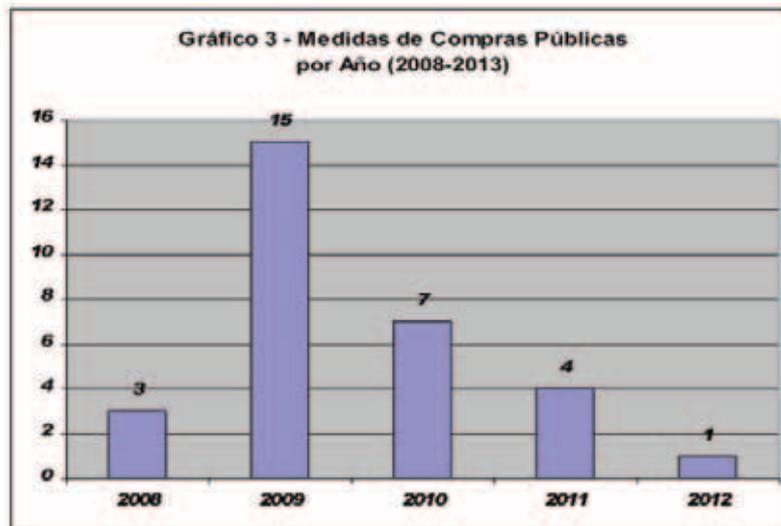
Las políticas de compra nacional toman generalmente la forma de incentivos y beneficios de distinta naturaleza tendientes a otorgar ventajas competitivas a los bienes nacionales por sobre los importados. Los dos instrumentos típicos para alcanzar este objetivo son: (i) las reservas de mercado, esto es, la total exclusión de los bienes y servicios de origen extranjero de las contrataciones públicas; y (ii) los márgenes de preferencia, que consisten en la previsión de un porcentaje de sobreprecio que el Estado está dispuesto a pagar al adquirir un bien o servicio de iguales características a uno extranjero, por el solo hecho de ser de origen local. Otras medidas frecuentes

¹⁰ Para medir la cantidad de miembros de la comunidad internacional se utilizó el número total de miembros de las Naciones Unidas. Otra posible medida son los países Miembros de la OMC que, al momento de conclusión de este trabajo, totalizaban 157 (ver http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm).

¹¹ Fuente: http://www.globaltradealert.org/measure?tid=All&tid_1=All&tid_3=All (página visitada el 28/12/2012). Como se señalará más adelante, esta medida no contempla la posibilidad de que un país ya estuviera implementado prácticas discriminatorias en materia de compras públicas antes del estallido de la crisis. En ese caso, es probable que no haya adoptado nuevas medidas en el período estudiado y que, pese a estar utilizando esta herramienta, el análisis aquí propuesto lo incluya en el grupo de países no usuarios de la misma.

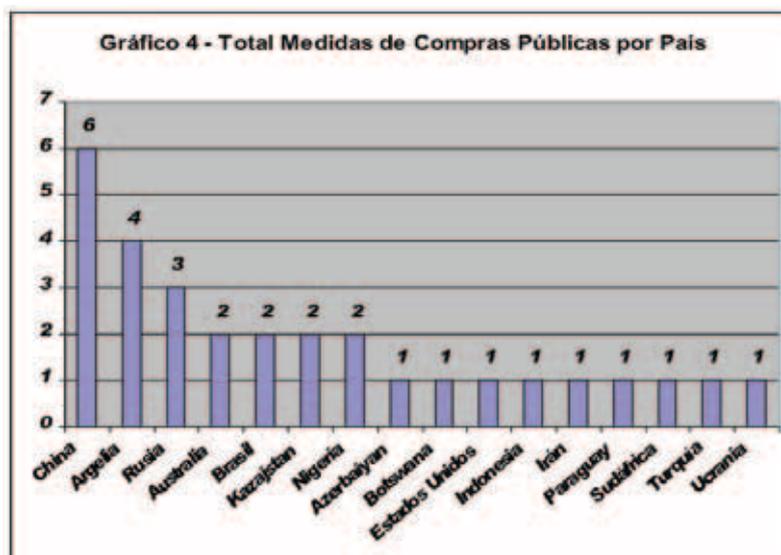
El bajo nivel de utilización de las compras públicas en tiempos de crisis resulta aun más significativo si se realiza una selección más rigurosa de las medidas registradas en la base. Así, por ejemplo, gran parte de las medidas reportadas corresponden a meros anuncios o planes de alguna autoridad gubernamental sobre la posible implementación en el futuro de regulaciones de compra nacional que, aparentemente, nunca fueron concretadas. En otros casos, las medidas informadas por la base se basan en fuentes periodísticas, y resulta muy difícil comprobar que realmente se encuentran en vigor. Tan solo 30 del total de 77 medidas almacenadas en GTA cuentan con la información necesaria para confirmar que se trata de medidas de compra nacional que efectivamente fueron implementadas. El Gráfico 3 incluido más abajo muestra la distribución de la adopción de estas medidas durante el período estudiado.

Como era de esperar, la gran mayoría de estas medidas fueron adoptadas en el período inmediatamente posterior al estallido de la crisis, esto es, en los años 2009 y, en menor medida, 2010. De hecho, las dos medidas más relevantes adoptadas durante todo el período –que serán descritas en detalle más adelante- el “Buy American” de los Estados Unidos y la reforma de la ley de contrataciones públicas de Brasil fueron adoptados en este período.



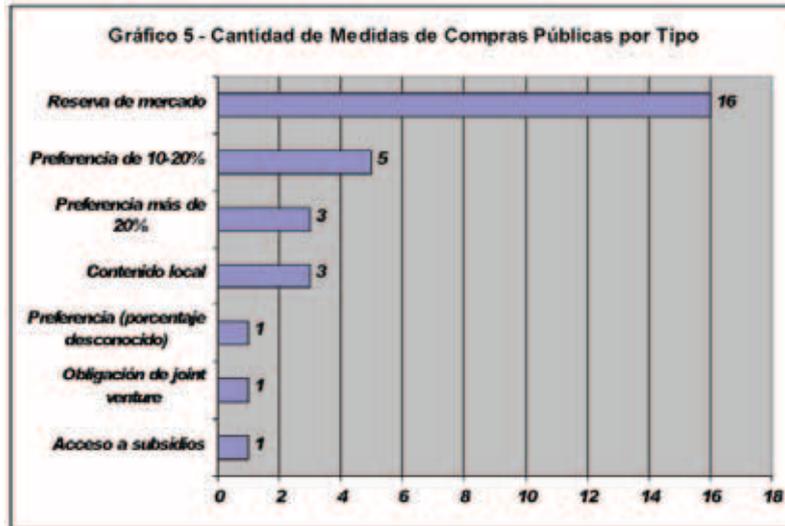
Fuente: elaboración propia en base a <http://www.globaltradealert.org/>

Como puede observarse en el Gráfico 4 a continuación, los mayores usuarios de las medidas relacionadas con compras públicas desde el estallido de la crisis fueron China (6 medidas), Argelia (4 medidas) y Rusia (3 medidas). Cabe destacar que ninguno de estos países ha contraído hasta el momento compromisos en materia de contrataciones públicas. Otros países que recurrieron a esta herramienta, aunque con menor frecuencia, son Australia, Estados Unidos, Brasil, Kazajistán y Nigeria. Llamen la atención los casos de los dos primeros, ya que ambos han suscripto acuerdos internacionales que incluyen compromisos específicos sobre la materia.



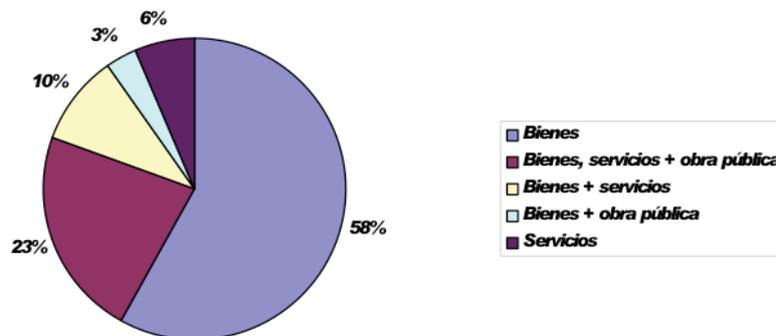
Fuente: elaboración propia en base a <http://www.globaltradealert.org/>

Los dos gráficos incluidos a continuación muestran las medidas relacionadas con compras públicas por el tipo de medida y por los sectores alcanzados. En el primero de ellos puede verse que la gran mayoría de las medidas adoptadas tomaron la forma de “reservas de mercado” -esto es, la total exclusión de los bienes y/o servicios de origen extranjero mercado de compras públicas del país que impuso la medida-, y que más del 50% de las mismas se refiere únicamente al adquisición de bienes (y no de servicios y/o obras públicas).



Fuente: elaboración propia en base a <http://www.globaltradealert.org/>

Gráfico 6 - Sectores Alcanzados por Medidas de Compras Públicas



Fuente: elaboración propia en base a <http://www.globaltradealert.org/>

El Anexo 3 muestra un detalle de las 30 medidas depuradas de la base GTA y las respectivas tabulaciones (fecha de adopción, país que la adoptó, tipo de medida y sectores alcanzados).

4. Compromisos internacionales en materia de compras públicas: ¿un impedimento para la utilización de las políticas de “compre nacional”? Los casos del “Buy American” estadounidense y de la reforma de la ley de contrataciones públicas de Brasil.

Las secciones anteriores buscaron brindar un panorama general muy estilizado del “paisaje” de los compromisos internacionales en materia de compras públicas y de la utilización de las mismas como herramienta para apuntalar las industrias y el empleo locales en tiempos de crisis. Esta última sección busca presentar algunas conclusiones preliminares que surgen de las posibles relaciones entre ambos aspectos: ¿constituyen los acuerdos de compras públicas sustantivos un obstáculo para la utilización de la herramienta de “compre nacional”? ¿En qué medida?

En una primera aproximación a estas preguntas puede afirmarse que, obviamente, en la medida en que las obligaciones de trato nacional y prohibición de compensaciones requieren un trato igualitario entre proveedores nacionales y extranjeros, éstas limitan fuertemente las posibilidades de adoptar políticas de compre nacional que, por definición, son discriminatorias. Podría esperarse entonces que, como principio general, aquellos países que tienen compromisos en la materia con otros países no apliquen políticas de compre nacional en detrimento de los proveedores de dichos países.

Esta regla general no es, sin embargo, absoluta. Como se señalara más arriba al describir las obligaciones previstas en el ACPC (replicadas en gran parte en casi todos los acuerdos regionales o bilaterales sobre compras públicas), la típica arquitectura de los capítulos referidos a compras públicas en acuerdos de preferencias comerciales prevé que el alcance de las obligaciones (entre ellas, trato nacional y prohibición de adopción de compensaciones) solo se extienda a las compras: (i) realizadas por una lista de entidades gubernamentales; (ii) de ciertos bienes, servicios y obras públicas; y (iii) que superen un umbral de precio determinado. En otras palabras, los países que negocian acuerdos de este tipo suelen tener la posibilidad de excluir del alcance de los mismos la totalidad de las compras realizadas por ciertas entidades (por ejemplo, las realizadas por el ministerio de defensa o el ministerio de salud), las compras de ciertos bienes y servicios realizadas por cualquier entidad alcanzada (por ejemplo, compras de medicamentos), o las compras de cualquier bien y servicio realizada por cualquier entidad que no alcancen un monto determinado (por ejemplo, licitaciones por un monto total menor a US\$ 500 mil). Por lo tanto, aun en el caso de que un país A haya contraído compromisos de trato nacional con un país B en materia de compras públicas, este país A preserva la posibilidad de aplicar medidas discriminatorias -entre otras, políticas de compre nacional- en detrimento de los proveedores del país B, por ejemplo, para aquellas compras públicas realizadas por las entidades excluidas del acuerdo, o para los bienes, servicios y obras públicas excluidos de la cobertura del mismo.

La Tabla 2 a continuación muestra un listado de los países que han adoptado medidas de compre nacional, con la respectiva cantidad de compromisos contraídos en materia de compras públicas

Tabla 2 – Países con compromisos sustanciales en materia de compras públicas que adoptaron medidas de compra nacional

País	Medidas Compras Públicas	Obligaciones Compras Públicas
Argelia	4	0
Australia	2	3
Azerbaiyan	1	0
Botswana	1	0
Brasil	2	0
China	6	0
Estados Unidos	1	29
Indonesia	1	0
Irán	1	0
Kazajstan	2	0
Nigeria	2	0
Paraguay	1	0
Rusia	3	0
Sudáfrica	1	0
Turquía	1	5
Ucrania	1	2

Fuente: elaboración propia en base a <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCr.aspx> y <http://www.globaltradealert.org/>

Una primera conclusión que puede extraerse del cuadro es que, como era de esperarse, la mayoría de los países que utilizaron la herramienta de compre nacional no tienen ningún compromiso internacional relativo a sus contrataciones públicas. Cuentan por lo tanto con total libertad para aplicar políticas discriminatorias entre los proveedores del Estado. En esta categoría se encuentra, por ejemplo, la reforma de la ley de contrataciones públicas de Brasil, adoptada en el año 2010 (Ver una breve descripción en el Cuadro 1 incluido a continuación).

Cuadro 1 - El compre nacional brasileño

En el año 2010 Brasil dispuso, mediante la Ley 12.349 (reglamentada en 2011 mediante el Decreto 7546/11), que en los procesos de licitación se podrá establecer un margen de preferencia de hasta un 25% para los productos manufacturados y servicios producidos en Brasil, que satisfagan las normas técnicas brasileñas. Estos márgenes serían reglamentados por el gobierno para cada sector por separado y en base a criterios tales como la creación de empleos, el efecto de la recaudación de los gobiernos federal, estatales, y locales y el desarrollo y la innovación tecnológica llevada a cabo en el país.

La nueva reglamentación de las contrataciones públicas brasileñas previó también que para los bienes manufacturados y servicios resultantes de

desarrollo nacional e innovación tecnológica llevada a cabo en Brasil se pudiera establecer un margen adicional de preferencia. A su vez, dispuso que para la implementación, mantenimiento, y mejora de los sistemas de tecnología de la información, y la comunicación, considerados “estratégicos” por el Poder Ejecutivo Federal, la oferta pudiese estar restringida a los bienes y servicios con tecnología desarrollada en Brasil.

Por último, estableció la posibilidad de que las convocatorias para licitaciones puedan contener alguna “medida de compensación industrial, comercial, o tecnológica”. Estas son definidas como cualquier “práctica compensatoria establecida como condición para el fortalecimiento de la industria brasilera”, e incluyen exigencias tales como: co-producción, producción bajo licencia, producción sub-contratada, inversión financiera en la capacidad industrial tecnológica, la transferencia de tecnología, y formación de recursos humanos.

Hasta el momento, el gobierno brasileño reglamentó los márgenes de preferencia y los criterios de contenido nacional necesarios para calificar para la preferencia de los siguientes sectores: textil, confecciones y calzado; retroexcavadoras y motoexcavadoras; productos farmacéuticos y medicamentos y otro productos para fines médicos; papel moneda para impresión; discos para monedas; y vehículos ferrocarriles.

Una segunda reflexión que surge de la Tabla 2 es la existencia de algunos casos de países que sí han contraído obligaciones en la materia –en algunos casos, con una cantidad significativa de socios comerciales- y que, aún así, han logrado implementar medidas discriminatorias en sus compras públicas. Este es el caso de Estados Unidos, Australia, Turquía y Ucrania.

A fin de no incumplir con sus obligaciones internacionales, estos países diseñaron ciertas fórmulas jurídicas en sus políticas de compra nacional para excluir de las mismas a aquellos países con los que suscribieron acuerdos de contrataciones públicas. El caso del “*Buy American*” de Estados Unidos es una buena ilustración de estos casos (Ver una breve descripción en el Cuadro 2 incluido más abajo), y merece una mención aparte tanto por su relevancia económica como por la gran visibilidad internacional que tuvo al ser adoptada.

Cuadro 2 – El “*Buy American*” de los Estados Unidos

En respuesta a la crisis financiera internacional que estalló en 2008, el Presidente Obama promulgó en febrero de 2009 la Ley de Recuperación y Reinversión Americana (“*American Recover and Reinvestment Act*”). Se trata de unos de los paquetes de estímulo más importantes de la historia, que comprendió medidas impositivas y gastos públicos por casi 800 mil millones de dólares, e inversiones en infraestructura por 150 mil millones de dólares.¹²

La Sección 1605 de esta ley, que interesa particularmente a este trabajo, prohibió la utilización de los fondos puestos a disposición del gobierno por este paquete de estímulo para la construcción, alteración o reparación de edificios públicos o de obras públicas, salvo que la totalidad el hierro, acero y bienes manufacturados utilizados en estos proyectos fuera producido en los Estados Unidos. Esta regla general admite solo algunas excepciones, en las que el funcionario encargado de realizar la contratación pública está autorizado, bajo ciertos supuestos limitados¹³, a adquirir insumos no producidos localmente. Se trata, como puede observarse, de una reserva de mercado para los insumos de cualquier obra pública realizada a nivel federal o subfederal con los fondos provistos por esta ley.

Esta medida chocaba evidentemente con los compromisos que, como se mencionara más arriba, Estados Unidos había contraído con una multiplicidad de países en materia de contrataciones públicas, tanto en el marco del APCP como en acuerdos regionales y bilaterales. En consecuencia, y luego de un intenso debate en el Congreso, la ley incluyó una disposición según la cual las restricciones del “compre nacional” previstas en la misma debían ser aplicadas de manera consistente con las obligaciones de los Estados Unidos en acuerdos internacionales.

Esta salvaguardia de los compromisos internacionales de los Estados Unidos fue, a su vez, reflejada en una serie de disposiciones de la reglamentación de la Ley. Así, por ejemplo, la Sección 25.602-1(a)(2) de las Reglas de Compras Federales (“*Federal Acquisition Regulation*”) establece que, en caso de que sean aplicables acuerdos comerciales internacionales, el requisito de compre nacional antes descrito (utilización exclusiva de insumos para construcción estadounidenses) puede cumplirse también con la adquisición de materiales de construcción que haya sido totalmente producidos o sustancialmente transformados en los países con los que Estados Unidos ha suscripto dichos acuerdos. Asimismo, la sección 25.602-3(c) establece que las ofertas que propongan la utilización de materiales de construcción originarios de los países con los que Estados Unidos ha contraído compromisos internacionales en materia de compras públicas recibirán una “consideración idéntica” a las ofertas que propongan la utilización de materiales de construcción de origen local.

¹² Ver www.recovery.gov (página visitada por última vez el 28/12/2012).

¹³ Estos supuestos son: (i) si la aplicación del compre nacional fuera contrario al interés público; (2) si el hierro, acero y bienes manufacturados no fueran producidos en los Estados Unidos en cantidades suficientes y razonablemente disponibles; y (iii) si la aplicación del compre nacional implicara que el costo total del proyecto de que se trate se incrementara en más de un 25%.

Si bien la existencia de programas como el *Buy American* parece demostrar que los compromisos internacionales en materia de compras públicas no constituyen un impedimento para la utilización de políticas de compra nacional, debe tenerse en cuenta que la administración de sistemas como el previsto por los Estados Unidos para conciliar ambos no necesariamente están al alcance de cualquier país. En efecto, el camino seguido por Estados Unidos, Australia, Turquía y Ucrania requiere una gran capacidad técnica, tanto al momento de negociar los compromisos internacionales (a fin de excluir de las listas los sectores y programas que se desee beneficiar con políticas discriminatorias), como al momento de aplicarlos.

Este último punto, que puede pasar inadvertido, es de suma importancia. Un análisis en profundidad excedería los propósitos de este trabajo, pero baste destacar que un país que tiene diversas obligaciones internacionales en materia de compras públicas con distintos países requiere necesariamente que la gran cantidad de sus funcionarios a cargo de realizar compras públicas de toda índole (desde lapiceras para un municipio hasta centrales hidroeléctricas) estén en condiciones de realizar tareas muy complejas, que incluyen por ejemplo determinar el origen de los bienes o servicios ofrecidos, identificar cuáles de ellos están sometidos a obligaciones internacionales, y lidiar con complejos sistemas de “canastas” para conciliar distintos márgenes de preferencia y otros derechos de oferentes y bienes y servicios locales y provenientes de diversos países.

Por último, hay también una gran cantidad de países que, pese a no haber contraído hasta ahora ningún compromiso internacional en la materia, no han hecho uso de sus contrataciones públicas como política industrial o comercial. La existencia de este grupo de gobiernos que cuentan con total autonomía para utilizar esta herramienta pero se han abstenido de hacerlo puede responder al menos a dos posibles explicaciones. La primera de ellas se refiere a una restricción metodológica de este trabajo: el mismo no ha buscado relevar cuál era el nivel de utilización de esta herramienta antes del estallido de la crisis financiera mundial. Es muy probable por tanto que una porción de los países no incluidos en nuestra lista de “usuarios” del compra nacional estén en realidad realizando un uso –quizás intensivo- del mismo con anterioridad al período aquí investigado y que, en consecuencia, no reporten medidas de esta naturaleza desde noviembre de 2008. Si bien el estudio de las políticas de compra nacional que preceden a la crisis sería una tarea fundamental para completar el panorama de utilización de esta herramienta a nivel global, este trabajo excedería ampliamente el objeto y las posibilidades de este estudio. Se trata, sin embargo, de una línea de investigación que debería explorarse en el futuro.

Otra posible explicación para la existencia de un gran número de países que no tienen compromisos en materia de contrataciones públicas y que, de todas formas, no aplican políticas de compra nacional, es que el mundo de las contrataciones públicas ha estado dominado tradicionalmente por una visión que prioriza la eficiencia y la reducción de los costos en las adquisiciones públicas por sobre otros valores. En esta perspectiva, la apertura de las compras públicas a oferentes extranjeros en igualdad de condiciones con los nacionales se convierte en una poderosa herramienta para aumentar la competencia y, de esa manera, disminuir los precios que debe afrontar el Estado para hacerse de los bienes y servicios indispensables para su funcionamiento.

5. Conclusiones

La utilización del poder de compra del Estado es una de las pocas herramientas de política pública relacionada con el comercio que ha logrado escapar a las obligaciones comerciales multilaterales. En consecuencia, los países que no han suscripto aun acuerdos regionales o bilaterales con compromisos sustanciales en esta materia cuentan aun con total autonomía para aplicar políticas discriminatorias, que favorezcan a los productores de bienes y servicios nacionales por sobre los extranjeros.

El presente trabajo mostró que, desde el advenimiento de la crisis internacional de 2008, algunos países han echado mano a esta poderosa herramienta, como una forma de apuntalar a sus niveles de actividad económica y empleo. Entre estos, pueden encontrarse tanto países que cuentan con total libertad en la materia (Brasil y China, entre otros), como países que han contraído obligaciones internacionales sustantivas (Estados Unidos, Canadá, Turquía y Ucrania). Sin embargo, uno de los datos más llamativos que surgen del estudio es el bajo nivel de utilización de este tipo de políticas. En particular, salta a la vista la gran cantidad de países que, pese a contar con total autonomía en la materia, no han hecho uso de esta herramienta en el período analizado.

Si bien son necesarios nuevos estudios para confirmar esta observación (destinados, por ejemplo, a identificar la existencia o no de políticas de compra nacional que existan con anterioridad al estallido de la crisis), es posible presumir que la poca frecuencia de utilización de esta herramienta responda a una concepción tradicional de las compras públicas, que prioriza la competencia, la eficiencia y el ahorro fiscal por sobre cualquier otro tipo de objetivo de política pública. Esta visión podría estar perdiendo protagonismo. El actual contexto internacional y el pensamiento económico contemporáneo parecen estar dejando lugar a una concepción alternativa, en la que objetivos como el desarrollo industrial o tecnológico (o, incluso, el equilibrio de la balanza comercial) pueden justificar “ineficiencias” o sobrepagos en las compras gubernamentales. Es de esperarse, por tanto, que los países –especialmente aquellos que no han contraído aun compromisos internacionales sustantivos- comiencen a utilizar de manera creciente esta herramienta, que constituye quizás el último bastión de las políticas públicas relacionadas con el comercio.

Anexo 1 – Listado de Acuerdos de Comercio Regionales de la OMC – Obligaciones de Trato Nacional y Prohibición de Compensaciones

Nombre del ACR	Fecha de entrada en vigor	Capítulo/artículos sobre CP	Trato Nacional	Prohibe Offsets
Acuerdo comercial Asia-Pacífico (APTA)	17/06/1976	NO		
Acuerdo Comercial Asia-Pacífico (APTA) - Adhesión de China	01/01/2002	NO		
Acuerdo de Comercio entre los Países Insulares del Pacífico (PICTA)	13/04/2003	NO		
Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (ALCEC) 2006	01/05/2007	NO		
Acuerdo de Libre Comercio del Asia Meridional (SAFTA)	01/01/2006	SI	NO	NO
Acuerdo de Libre Comercio República Dominicana - Centroamérica - Estados Unidos (CAFTA-DR)	01/03/2006	SI	SI	SI
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	28/05/2006	SI	SI	SI
Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur (SPARTECA)	01/01/1981	NO		
AELC - Albania	01/11/2010	SI	NO	NO
AELC - Autoridad Palestina	01/07/1999	SI	NO	NO
AELC - Canadá	01/07/2009	SI	SI	SI
AELC - Chile	01/12/2004	SI	SI	SI
AELC - Colombia	01/07/2011	SI	SI	SI
AELC - Corea, Republica de	01/09/2006	SI	SI	SI
AELC - Croacia	01/01/2002	SI	NO	NO
AELC - Egipto	01/08/2007	SI	NO	NO
AELC - ex República Yugoslava de Macedonia	01/05/2002	SI	NO	NO
AELC - Hong Kong, China	01/10/2012	SI	SI	SI
AELC - Israel	01/01/1993	SI	SI	SI
AELC - Jordania	01/09/2002	SI	NO	NO
AELC - Líbano	01/01/2007	SI	NO	NO
AELC - Marruecos	01/12/1999	SI	NO	NO
AELC - México	01/07/2001	SI	SI	SI
AELC - Perú	01/07/2011	SI	SI	SI
AELC - SACU	01/05/2008	SI	NO	NO
AELC - Serbia	01/10/2010	SI	NO	NO
AELC - Singapur	01/01/2003	SI	SI	SI
AELC - Túnez	01/06/2005	SI	NO	NO
AELC - Turquía	01/04/1992	SI	NO	NO
AELC - Ucrania	01/06/2012	SI	SI	SI
AELC Adhesión de Islandia	01/03/1970	NO		
AELE - Montenegro	01/09/2012	SI	NO	NO
Armenia - Federación de Rusia	25/03/1993	NO		
Armenia - Kazajstán	25/12/2001	NO		
Armenia - Moldova	21/12/1995	NO		
Armenia - Turkmenistán	07/07/1996	NO		
Armenia - Ucrania	18/12/1996	NO		
ASEAN	28/01/1992	NO		
ASEAN - Australia - Nueva Zelandia	01/01/2010	NO		
ASEAN - China	01/01/2005	NO		
ASEAN - Corea, República de	01/01/2010	NO		
ASEAN - India	01/01/2010	NO		

ASEAN - Japón	01/12/2008	NO		
Asociación europea de libre comercio (AELC)	03/05/1960	SI	SI	SI
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	18/03/1981	NO		
Asociación Surasiática para la Cooperación Regional (ASACR)	07/12/1995	NO		
Australia - Chile	06/03/2009	SI	SI	SI
Australia - Nueva Zelanda (ANZCERTA)	01/01/1983	NO		
Australia - Papua Nueva Guinea (PATCRA)	01/02/1977	NO		
Brunei Darussalam - Japón	31/07/2008	SI	NO	NO
Canadá - Chile	05/07/1997	SI	SI	SI
Canadá - Colombia	15/08/2011	SI	SI	SI
Canadá - Costa Rica	01/11/2002	SI	NO	NO
Canadá - Israel	01/01/1997	SI	SI	SI
Canadá - Perú	01/08/2009	SI	SI	SI
Chile - China	01/10/2006	NO		
Chile - Colombia	08/05/2009	SI	SI	SI
Chile - Costa Rica (Chile - Centroamérica)	15/02/2002	SI	SI	SI
Chile - El Salvador (Chile - Centroamérica)	01/06/2002	SI	SI	SI
Chile - Guatemala (Chile - Centroamérica)	23/03/2010	SI	SI	SI
Chile - Honduras (Chile - Centroamérica)	19/07/2008	SI	SI	SI
Chile - India	17/08/2007	NO		
Chile - Japón	03/09/2007	SI	SI	SI
Chile - Malasia	25/02/2012	NO		
Chile - México	01/08/1999	NO		
China - Costa Rica	01/08/2011	NO		
China - Hong Kong, China	29/06/2003	NO		
China - Macao, China	17/10/2003	NO		
China - Nueva Zelanda	01/10/2008	NO		
China - Singapur	01/01/2009	NO		
Colombia - México	01/01/1995	SI	SI	SI
Colombia - Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras)	12/11/2009	SI	SI	SI
Comunidad Andina (CAN)	25/05/1988	NO		
Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC)	01/09/2000	NO		
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	30/12/1994	SI	NO	NO
Comunidad del África Oriental (EAC)	07/07/2000	SI	SI	NO
Comunidad del África Oriental (EAC) - Adhesión de Burundi y Rwanda	01/07/2007	SI	SI	NO
Comunidad Económica Euroasiática (CEE)	08/10/1997	NO		
Comunidad Económica y Monetaria del África Central (CEMAC)	24/06/1999	NO		
Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)	01/01/2003	NO		
Corea, República de - Chile	01/04/2004	SI	SI	SI
Corea, República de - Estados Unidos	15/03/2012	SI	SI	SI
Corea, República de - India	01/01/2010	SI	NO	NO
Corea, República de - Singapur	02/03/2006	SI	SI	SI
Costa Rica - México	01/01/1995	SI	SI	SI
Egipto - Turquía	01/03/2007	SI	NO	NO
Espacio Económico Europeo (EEE)	01/01/1994	SI	SI	SI
Estados Unidos - Australia	01/01/2005	SI	SI	SI

Estados Unidos - Bahrein	01/08/2006	SI	SI	SI
Estados Unidos - Chile	01/01/2004	SI	SI	SI
Estados Unidos - Colombia	15/05/2012	SI	SI	SI
Estados Unidos - Israel	19/08/1985	SI	SI	NO
Estados Unidos - Jordania	17/12/2001	SI	NO	NO
Estados Unidos - Marruecos	01/01/2006	SI	SI	SI
Estados Unidos - Omán	01/01/2009	SI	SI	SI
Estados Unidos - Panamá	31/10/2012	SI	SI	SI
Estados Unidos - Perú	01/02/2009	SI	SI	SI
Estados Unidos - Singapur	01/01/2004	SI	SI	NO
Federación de Rusia - Azerbaiyán	17/02/1993	NO		
Federación de Rusia - Belarús	20/04/1993	NO		
Federación de Rusia - Belarús - Kazajstán	03/12/1997	NO		
Federación de Rusia - Kazajstán	07/06/1993	NO		
Federación de Rusia - República de Moldova	30/03/1993	NO		
Federación de Rusia - Serbia	03/06/2006	NO		
Federación de Rusia - Tayikistán	08/04/1993	NO		
Federación de Rusia - Turkmenistán	06/04/1993	NO		
Federación de Rusia - Uzbekistán	25/03/1993	NO		
Georgia - Armenia	11/11/1998	NO		
Georgia - Azerbaiyán	10/07/1996	NO		
Georgia - Kazajstán	16/07/1999	NO		
Georgia - Rusia, Federación de	10/05/1994	NO		
Georgia - Turkmenistán	01/01/2000	NO		
Georgia - Ucrania	04/06/1996	NO		
Grupo de Avanzada de Melanesia (GAM)	01/01/1994	NO		
Guatemala - Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu	01/07/2006	NO		
Honduras - El Salvador y el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu	01/03/2008	NO		
Hong Kong, China - Nueva Zelandia	01/01/2011	SI	SI	NO
India - Afganistán	13/05/2003	NO		
India - Bhután	29/07/2006	NO		
India - Japón	01/08/2011	SI	NO	SI
India - Malasia	01/07/2011	NO		
India - Nepal	27/10/2009	NO		
India - Singapur	01/08/2005	NO		
India - Sri Lanka	15/12/2001	NO		
Islandia - Islas Feroe	01/11/2006	SI	SI	SI
Islas Feroe - Noruega	01/07/1993	NO		
Islas Feroe - Suiza	01/03/1995	NO		
Israel - México	01/07/2000	SI	SI	SI
Japón - Filipinas	11/12/2008	SI	NO	NO
Japón - Malasia	13/07/2006	NO		
Japón - México	01/04/2005	SI	SI	SI
Japón - Perú	01/03/2012	SI	SI	SI

Japón - Singapur	30/11/2002	SI	SI	SI
Japón - Suiza	01/09/2009	SI	SI	SI
Japón - Tailandia	01/11/2007	SI	NO	NO
Japón - Vietnam	01/10/2009	NO		
Japón- Indonesia	01/07/2008	SI	NO	NO
Jordania - Singapur	22/08/2005	SI	NO	SI
Mercado Común Centro Americano (MCCA)	04/06/1961	NO		
Mercado Común del Africa Austral y Oriental (COMESA)	08/12/1994	NO		
Mercado Común del Caribe (CARICOM)	01/08/1973	NO		
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	29/11/1991	NO		
MERCOSUR - India	01/06/2009	NO		
México - El Salvador (México - Triángulo Norte)	15/03/2001	SI	NO	NO
México - Guatemala (México - Triángulo del Norte)	15/03/2001	SI	NO	NO
México - Honduras (México - Triángulo Norte)	01/06/2001	SI	NO	NO
México-Nicaragua	01/07/1998	SI	SI	SI
Nicaragua y el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu	01/01/2008	NO		
Nueva Zelandia - Malasia	01/08/2010	NO		
Nueva Zelandia - Singapur	01/01/2001	SI	SI	SI
Organización de Cooperación Económica (CEDEAO)	24/07/1993	NO		
Organización de Cooperación Económica (OCE)	17/02/1992	NO		
Pakistán - China	01/07/2007	NO		
Pakistán - Malasia	01/01/2008	NO		
Pakistán - Sri Lanka	12/06/2005	NO		
Panamá - Chile	07/03/2008	NO		
Panamá - Costa Rica (Panamá - Centroamérica)	23/11/2008	SI	SI	SI
Panamá - El Salvador (Panamá - Centroamérica)	11/04/2003	SI	SI	SI
Panamá - Honduras (Panamá - Centroamérica)	09/01/2009	SI	SI	SI
Panamá - Perú	01/05/2012	SI	SI	SI
Panamá - Singapur	24/07/2006	SI	SI	SI
Panamá y el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu	01/01/2004	NO		
Perú - Chile	01/03/2009	SI	NO	NO
Perú - China	01/03/2010	NO		
Perú - Corea, República de	01/08/2011	SI	SI	SI
Perú - México	01/02/2012	NO		
Perú - Singapur	01/08/2009	SI	SI	SI
Republica Democrática Popular Lao - Tailandia	20/06/1991	NO		
República Dominicana - Centroamérica	04/10/2001	SI	SI	SI
República Kirguisa - Armenia	27/10/1995	NO		
República Kirguisa - Federación de Rusia	24/04/1993	NO		
República Kirguisa - Kazajstán	11/11/1995	NO		
República Kirguisa - Moldova	21/11/1996	NO		
República Kirguisa - Ucrania	19/01/1998	NO		
República Kirguisa - Uzbekistán	20/03/1998	NO		
Singapur - Australia	28/07/2003	SI	SI	SI

Tailandia - Australia	01/01/2005	SI	NO	NO
Tailandia - Nueva Zelandia	01/07/2005	SI	NO	NO
Tratado de las CE	01/01/1958	NO		
Tratado de libre comercio de américa del norte (TLCAN)	01/01/1994	SI	SI	SI
Turquía - Albania	01/05/2008	SI	NO	NO
Turquía - Autoridad Palestina	01/06/2005	SI	SI	NO
Turquía - Bosnia y Herzegovina	01/07/2003	SI	NO	NO
Turquía - Chile	01/03/2011	NO		
Turquía - Croacia	01/07/2003	SI	SI	NO
Turquía - ex República Yugoslava de Macedonia	01/09/2000	SI	SI	NO
Turquía - Georgia	01/11/2008	SI	NO	NO
Turquía - Israel	01/05/1997	SI	NO	NO
Turquía - Jordania	01/03/2011	NO		
Turquía - Marruecos	01/01/2006	SI	SI	NO
Turquía - Montenegro	01/03/2010	SI	SI	NO
Turquía - Serbia	01/09/2010	SI	NO	NO
Turquía - Siria	01/01/2007	NO		
Turquía - Túnez	01/07/2005	SI	NO	NO
Ucrania - Azerbaiyán	02/09/1996	NO		
Ucrania - Belarús	11/11/2006	NO		
Ucrania - Ex República Yugoslava de Macedonia	05/07/2001	SI	NO	NO
Ucrania - Federación de Rusia	21/02/1994	NO		
Ucrania - Kazajstán	19/10/1998	NO		
Ucrania - Moldova	19/05/2005	SI	SI	NO
Ucrania - Tayikistán	11/07/2002	NO		
Ucrania - Turkmenistán	04/11/1995	NO		
Ucrania - Uzbekistán	01/01/1996	NO		
UE - Albania	01/12/2006	SI	SI	NO
UE - Andorra	01/07/1991	NO		
UE - Argelia	01/09/2005	SI	NO	NO
UE - Autoridad Palestina	01/07/1997	NO		
UE - Bosnia y Herzegovina	01/07/2008	NO		
UE - Camerún	01/10/2009	SI	NO	NO
UE - Chile	01/02/2003	SI	SI	SI
UE - Corea, República de	01/07/2011	SI	SI	SI
UE - Côte d'Ivoire	01/01/2009	NO		
UE - Croacia	01/03/2002	SI	SI	NO
UE - Egipto	01/06/2004	SI	NO	NO
UE - Estados del Africa austral y oriental APE Interino	14/05/2012	SI	NO	NO
UE - Estados del CARIFORUM APE	01/11/2008	SI	SI	SI
UE - Ex República Yugoslava de Macedonia	01/06/2001	SI	NO	NO
UE - Islandia	01/04/1973	NO		
UE - Islas Feroe	01/01/1997	NO		
UE - Israel	01/06/2000	SI	SI	SI
UE - Jordania	01/05/2002	SI	NO	NO
UE - Líbano	01/03/2003	NO		

UE - Marruecos	01/03/2000	SI	NO	NO
UE - México	01/07/2000	SI	NO	NO
UE - Montenegro	01/01/2008	SI	SI	NO
UE - Noruega	01/07/1973	NO		
UE - Países y Territorios de Ultramar (PTU)	01/01/1971	NO		
UE - Papua Nueva Guinea / Fiji	20/12/2009	NO		
UE - San Marino	01/04/2002	NO		
UE - Serbia	01/02/2010	NO		
UE - Siria	01/07/1977	NO		
UE - Sudáfrica	01/01/2000	SI	NO	NO
UE - Suiza - Liechtenstein	01/01/1973	NO		
UE - Túnez	01/03/1998	SI	NO	NO
UE - Turquía	01/01/1996	SI	NO	NO
Unión Aduanera de Africa del Sur (SACU)	15/07/2004	NO		
Unión Económica y Monetaria del África del Oeste (UEMOA)	01/01/2000	NO		
Zona Económica Común (ZEC)	20/05/2004	NO		

Fuente: elaboración propia en base a <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCr.aspx>

Anexo 2 – Listado de Acuerdos de Comercio Regionales de la OMC con obligaciones sustanciales en materia de compras públicas “bilateralizados”

País o Región	País o Región	Región (si aplica)
Brunei	Chile	Acuerdo Transpacífico
Brunei	Nueva Zelandia	Acuerdo Transpacífico
Brunei	Singapur	Acuerdo Transpacífico
Chile	Nueva Zelandia	Acuerdo Transpacífico
Chile	Singapur	Acuerdo Transpacífico
Nueva Zelandia	Singapur	Acuerdo Transpacífico
República Dominicana	El Salvador	CAFTA-DR
República Dominicana	Guatemala	CAFTA-DR
República Dominicana	Honduras	CAFTA-DR
República Dominicana	Nicaragua	CAFTA-DR
República Dominicana	Estados Unidos	CAFTA-DR
El Salvador	Guatemala	CAFTA-DR
El Salvador	Honduras	CAFTA-DR
El Salvador	Nicaragua	CAFTA-DR
El Salvador	Estados Unidos	CAFTA-DR
Guatemala	Honduras	CAFTA-DR
Guatemala	Nicaragua	CAFTA-DR
Guatemala	Estados Unidos	CAFTA-DR
Honduras	Nicaragua	CAFTA-DR
Honduras	Estados Unidos	CAFTA-DR
Nicaragua	Estados Unidos	CAFTA-DR
AELC	Canadá	
AELC	Chile	

AELC	Colombia	
AELC	Corea, República de	
AELC	Hong Kong, China	
AELC	Israel	
AELC	México	
AELC	Perú	
AELC	Singapur	
AELC	Ucrania	
AELC	Intrazona	
Australia	Chile	
Canadá	Chile	
Canadá	Colombia	
Canadá	Israel	
Canadá	Perú	
Chile	Colombia	
Chile	Costa Rica	
Chile	El Salvador	
Chile	Guatemala	
Chile	Honduras	
Chile	Japón	
Colombia	México	
Colombia	El Salvador	
Colombia	Guatemala	
Colombia	Honduras	
Burundi	Kenya	EAC
Burundi	Ruanda	EAC
Burundi	Tanzania	EAC
Burundi	Uganda	EAC
Kenya	Ruanda	EAC
Kenya	Tanzania	EAC
Kenya	Uganda	EAC
Ruanda	Tanzania	EAC
Ruanda	Uganda	EAC
Tanzania	Uganda	EAC
Corea, República de	Chile	
Corea, República de	Estados Unidos	
Corea, República de	Singapur	
Costa Rica	México	
AELC	Unión Europea	
Estados Unidos	Australia	
Estados Unidos	Bahrein	
Estados Unidos	Chile	
Estados Unidos	Colombia	
Estados Unidos	Israel	
Estados Unidos	Marruecos	
Estados Unidos	Omán	

Estados Unidos	Panamá	
Estados Unidos	Perú	
Estados Unidos	Singapur	
Hong Kong, China	Nueva Zelandia	
Islandia	Islas Feroe	
Israel	México	
Japón	México	
Japón	Perú	
Japón	Singapur	
Japón	Suiza	
México	Nicaragua	
Nueva Zelandia	Singapur	
Panamá	Costa Rica	
Panamá	El Salvador	
Panamá	Honduras	
Panamá	Perú	
Panamá	Singapur	
Perú	Corea, República de	
Perú	Singapur	
Costa Rica	El Salvador	DR - Centroamérica
Costa Rica	Guatemala	DR - Centroamérica
Costa Rica	Honduras	DR - Centroamérica
Costa Rica	Nicaragua	DR - Centroamérica
Costa Rica	República Dominicana	DR - Centroamérica
El Salvador	Guatemala	DR - Centroamérica
El Salvador	Honduras	DR - Centroamérica
El Salvador	Nicaragua	DR - Centroamérica
El Salvador	República Dominicana	DR - Centroamérica
Guatemala	Honduras	DR - Centroamérica
Guatemala	Nicaragua	DR - Centroamérica
Guatemala	República Dominicana	DR - Centroamérica
Honduras	Nicaragua	DR - Centroamérica
Honduras	República Dominicana	DR - Centroamérica
Nicaragua	República Dominicana	DR - Centroamérica
Singapur	Australia	TCLAN
Estados Unidos	Canadá	TCLAN
Estados Unidos	México	TCLAN
Canadá	México	TCLAN
Turquía	Autoridad Palestina	
Turquía	Croacia	
Turquía	ex República Yugoslava de Macedonia	
Turquía	Marruecos	
Turquía	Montenegro	
Ucrania	Moldova	
Unión Europea	Albania	

Unión Europea	Chile	
Unión Europea	Corea, República de	
Unión Europea	Croacia	
Unión Europea	Israel	
Unión Europea	Montenegro	
Unión Europea	Antigua y Barbuda	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Bahamas	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Barbados	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Belice	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Dominica	UE-CARIFORUM
Unión Europea	República Dominicana	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Granada	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Guyana	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Haití	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Jamaica	UE-CARIFORUM
Unión Europea	San Cristóbal y Nieves	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Santa Lucía	UE-CARIFORUM
Unión Europea	San Vicente y las Granadinas	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Surinam	UE-CARIFORUM
Unión Europea	Trinidad y Tobago	UE-CARIFORUM
Armenia	Canadá	GPA
Armenia	Unión Europea	GPA
Armenia	Hong Kong, China	GPA
Armenia	AELC	GPA
Armenia	Israel	GPA
Armenia	Japón	GPA
Armenia	Corea, República de	GPA
Armenia	Países Bajos respecto a Aruba	GPA
Armenia	Singapur	GPA
Armenia	Taipei Chino	GPA
Armenia	Estados Unidos	GPA
Canadá	Unión Europea	GPA
Canadá	Hong Kong, China	GPA
Canadá	AELC	GPA
Canadá	Israel	GPA
Canadá	Japón	GPA
Canadá	Corea, República de	GPA
Canadá	Países Bajos respecto a Aruba	GPA
Canadá	Singapur	GPA
Canadá	Taipei Chino	GPA
Canadá	Estados Unidos	GPA
Unión Europea	Hong Kong, China	GPA
Unión Europea	AELC	GPA
Unión Europea	Israel	GPA
Unión Europea	Japón	GPA
Unión Europea	Corea, República de	GPA

Unión Europea	Países Bajos respecto a Aruba	GPA
Unión Europea	Singapur	GPA
Unión Europea	Taipei Chino	GPA
Unión Europea	Estados Unidos	GPA
Hong Kong, China	AELC	GPA
Hong Kong, China	Israel	GPA
Hong Kong, China	Japón	GPA
Hong Kong, China	Corea, República de	GPA
Hong Kong, China	Países Bajos respecto a Aruba	GPA
Hong Kong, China	Singapur	GPA
Hong Kong, China	Taipei Chino	GPA
Hong Kong, China	Estados Unidos	GPA
AELC	Israel	GPA
AELC	Japón	GPA
AELC	Corea, República de	GPA
AELC	Países Bajos respecto a Aruba	GPA
AELC	Singapur	GPA
AELC	Taipei Chino	GPA
AELC	Estados Unidos	GPA
Israel	Japón	GPA
Israel	Corea, República de	GPA
Israel	Países Bajos respecto a Aruba	GPA
Israel	Singapur	GPA
Israel	Taipei Chino	GPA
Israel	Estados Unidos	GPA
Japón	Corea, República de	GPA
Japón	Países Bajos respecto a Aruba	GPA
Japón	Singapur	GPA
Japón	Taipei Chino	GPA
Japón	Estados Unidos	GPA
Corea, República de	Países Bajos respecto a Aruba	GPA
Corea, República de	Singapur	GPA
Corea, República de	Taipei Chino	GPA
Corea, República de	Estados Unidos	GPA
Países Bajos respecto a Aruba	Singapur	GPA
Países Bajos respecto a Aruba	Taipei Chino	GPA
Países Bajos respecto a Aruba	Estados Unidos	GPA
Singapur	Taipei Chino	GPA
Singapur	Estados Unidos	GPA
Taipei Chino	Estados Unidos	GPA

Fuente: elaboración propia en base a <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCr.aspx>

Anexo 3 – Listado de Medidas de Compre Nacional registradas por la Base *Global Trade Alert* (2008-2012)

ID (GTA)	País	Tipo de medida	Alcance jurisdiccional	Fecha	Sector
M 3336	Brasil	Preferencia más de 20%	Gobierno Federal	02/08/2011	Bienes
M 3131	China	Reserva de mercado	Gobierno Federal	24/02/2012	Bienes
M 0339	Brasil	Reserva de mercado	Gobierno Federal	20/07/2009	Bienes
M 2850	Argelia	Preferencia más de 20%	Gobierno Federal	11/07/2010	Bienes
M 2850	Argelia	Reserva de mercado	Gobierno Federal	11/07/2010	Bienes
M 2850	Argelia	Obligación de joint venture	Gobierno Federal	11/07/2010	Bienes
M 2759	Azerbaiyan	Reserva de mercado	Gobierno Federal	10/10/2011	Bienes, servicios + obra pública
M 2446	Sudáfrica	Contenido local	Gobierno Federal	07/12/2011	Bienes, servicios + obra pública
M 2262	Nigeria	Reserva de Mercado	Gobierno Federal	30/03/2010	Bienes
M 1922	Kazajstan	Reserva de mercado	Gobierno Federal	17/05/2010	Bienes
M 1721	Indonesia	Contenido local	Gobierno Federal	13/10/2009	Servicios
M1513	Botswana	Reserva de mercado	Gobierno Federal	25/02/2010	Bienes
M 1424	Rusia	Acceso a subsidios	Gobierno Subfederal	18/04/2010	Bienes
M 1361	Irán	Reserva de mercado	Gobierno Federal	01/03/2009	Bienes
M 1318	Nigeria	Reserva de mercado	Gobierno Federal	13/10/2009	Bienes
M 1111	China	Reserva de mercado	Gobierno Federal	15/11/2009	Bienes
M 1098	Turquía	Preferencia de 10-20%	Gobierno Federal	01/12/2008	Bienes
M 1097	China	Reserva de mercado	Gobierno Federal	04/01/2009	Bienes + servicios
M 1096	Argelia	Preferencia de 10-20%	Gobierno Federal	22/12/2008	Bienes, servicios + obra pública
M 1088	Rusia	Preferencia (porcentaje desconocido)	Gobierno Federal y Subfederal	01/03/2009	Bienes, servicios + obra pública
M 1086	China	Reserva de mercado	Gobierno Subfederal	07/01/2009	Bienes
M 1085	Australia	Contenido Local	Gobierno Subfederal	01/07/2009	Bienes
M 1084	Australia	Preferencia de 10-20%	Gobierno Subfederal	16/06/2009	Bienes + servicios
M 0906	Ucrania	Reserva de mercado	Gobierno Federal	01/01/2011	Bienes, servicios + obra pública
M 0905	Kazajstan	Preferencia de 10-20%	Gobierno Federal	05/04/2009	Bienes, servicios + obra pública
M0687	Rusia	Preferencia de 10-20%	Gobierno Federal	05/12/2008	Bienes + servicios
M 0606	Paraguay	Preferencia más de 20%	Gobierno Federal	24/02/2009	Bienes
M0413	China	Reserva de mercado	Gobierno Subfederal	01/01/2009	Bienes, servicios + obra pública
M0258	China	Reserva de mercado	Gobierno Federal	26/04/2009	Bienes + obra pública
M0165	Estados Unidos	Reserva de mercado	Gobierno Federal	17/02/2009	Bienes

Fuente: elaboración propia en base a <http://www.globaltradealert.org/>



FLACSO
ARGENTINA



www.wto.org
www.flacso.org.ar