



ESTUDIO PARA UN ANTEPROYECTO DE ACUERDO
REGIONAL O PARCIAL SOBRE ADQUISICIONES
DEL SECTOR PUBLICO DE MAQUINARIA Y
EQUIPOS ELECTRICOS

ALADI/SEC/Estudio 41
16 de octubre de 1986

INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION	3
INTRODUCCION	5
I. JUSTIFICACION TECNICO-ECONOMICA DE LOS ACUERDOS	8
II. MARCO JURIDICO REGIONAL	18
- Nota introductoria	18
- Los regímenes de "compre nacional" en los países de la ALADI	19
A. Argentina	19
B. Bolivia	22
C. Brasil	22
D. Colombia	24
E. Chile	26
F. Ecuador	26
G. México	27
H. Paraguay	28
I. Perú	28
J. Uruguay	30
K. Venezuela	31
- Acuerdo Subregional Andino	33
- Cuadros comparativos	34
1. Preferencias en favor de los bienes nacionales	34
2. Requisitos de nacionalidad u origen de los bienes	35
3. Comparación de precios entre bienes nacionales y extranjeros	36

//

Indice (Cont.)

	<u>Página</u>
III. OTROS SISTEMAS JURIDICOS	38
- Banco Interamericano de Desarrollo	38
- Banco Mundial	40
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ..	41
- Estados Unidos	44
- Japón	46
- Mercado Común Europeo	47
IV. SISTEMA DE TRATO PREFERENCIAL	49
A. Protección arancelaria y preferencias	49
B. Antecedentes	52
C. El trato preferencial	54
1. Trato preferencial a través del valor agregado	54
2. Trato preferencial a través del precio marginal	55
3. Efecto multiplicador de la inversión	56
4. Reflexiones complementarias	56
D. El sistema de preferencias propuesto	57
V. BASES PARA LOS ACUERDOS	58
A. Conceptos básicos	58
B. Trato preferencial	59
C. Reglas supletorias	64
D. Otras previsiones	65
E. Régimen para los acuerdos de alcance parcial	65
VI. ANTEPROYECTO DE ACUERDO REGIONAL	67
VII. ANTEPROYECTO DE ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL	78
ANEXO - LISTA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS PARA LOS ANTEPROYECTOS DE ACUERDOS EN EL SECTOR DE MAQUINARIA Y EQUIPOS ELECTRICOS	89

me

//

//

PRESENTACION

La Secretaría General, con el propósito de impulsar el comercio, la complementación y la integración sectorial de la industria de bienes de capital en el plano regional, a través del poder de compra del sector público de los países de la ALADI, emprendió el estudio de un "Anteproyecto de Acuerdo Regional o Parcial sobre Adquisiciones del Sector Público de Maquinaria y Equipos Eléctricos" que sirviera de base para la realización de negociaciones, durante 1986, entre los países de la Asociación.

Como podrá observarse, el presente estudio está orientado a incorporar la gran capacidad adquisitiva del Estado, como demandante de bienes y servicios (1), al proceso de integración. Lo cual deberá reflejarse en el aumento de la participación de la industria local y regional en el suministro de maquinaria, equipos y tecnología del sector a los países de la ALADI.

La estrecha relación existente entre la industria de maquinaria y equipos eléctricos y los planes estatales de desarrollo energético, hizo necesario realizar un estudio del sector (2) a fin de conocer con mayor precisión la variedad y capacidad de la oferta en cada país para atender las necesidades de la demanda estatal en la región.

En efecto, la producción de maquinaria y equipos eléctricos depende, en su casi totalidad, directa o indirectamente de los programas de adquisiciones y de las políticas de financiamiento del sector público.

Es obvio que la producción de maquinaria y equipo para generación, transmisión y distribución de energía eléctrica (3) depende en gran medida de los programas de inversión y mantenimiento de las empresas estatales o concesionarias de servicios públicos.

Dentro del mismo concepto de dependencia se incorporan las telecomunicaciones (teléfonos, radio y télex) y los transportes masivos (electrobuses, "metros", trenes, así como puertos y aeropuertos).

Para algunos productos, tales como los hidrogenadores, los transformadores de fuerza, los equipos de comando y control y los cables de alta tensión, dependen casi exclusivamente del sector público. Lo mismo puede decirse de los cables telefónicos (telecomunicaciones) y de los motores de corriente continua para tracción de locomotoras, de autobuses y unidades de metro (transportes).

-
- (1) En materia de servicios, la Secretaría General a fines de 1984 elevó a consideración de los países miembros las bases de dos "Anteproyectos de reglamentación de Acuerdos de Alcance Parcial", uno sobre industria de la construcción y otro sobre consultoría e ingeniería. Para ver con mayor detalle la justificación técnico-económica de ambos anteproyectos, consultar respectivamente: ALADI/SEC/Estudio 18, febrero 1984 y ALADI/SEC/di 130 Rev. 1, junio de 1984.
 - (2) "Estudio Regional sobre Maquinaria y Equipos Eléctricos", ALADI/SEC/Estudio 39.
 - (3) Se incluye aquí la energía eléctrica, sea de origen hidráulico, térmico o nuclear.

me

//

//

Por otra parte, los equipos, hilos y cables eléctricos utilizados por la construcción civil de unidades habitacionales y casas residenciales dependen, indirectamente, en gran medida de recursos y programas derivados de sistemas financieros creados por el Estado para el desarrollo habitacional.

Por lo expuesto se constata la extrema dependencia del mercado aparente de maquinaria y equipos eléctricos de las adquisiciones del sector público.

Cabe destacar que los datos y resultados logrados en el estudio sirvieron de base para elaborar la justificación técnico-económica del presente "Anteproyecto de Acuerdo sobre Adquisiciones del Sector Público de Maquinaria y Equipos Eléctricos", el cual fue realizado, en el marco del programa de trabajos de la Asociación para 1985, por el consultor doctor Ismael Mata, bajo dirección y supervisión de la Secretaría General de la ALADI.

//

//

INTRODUCCION

El sector de maquinaria y equipos eléctricos fue seleccionado por la elevada magnitud de la demanda y el hecho de que gran parte de estos equipos puede fabricarse a base de partes, piezas y componentes con variado índice de complejidad. Por tal motivo muchos de ellos pueden ser parcial o totalmente fabricados por industrias de diferente porte y nivel de avance tecnológico.

En otras palabras, la prioridad otorgada a los productos de dicho sector, cuya demanda es altamente significativa, surge porque ésta es factible de satisfacerse en gran medida con partes, piezas, componentes o equipos manufacturados localmente mediante un despliegue de esfuerzos de cooperación y complementación en el que participen industrias de la región.

De esta forma se intentará que la demanda regional del sector eléctrico genere mayores estímulos para la reactivación de la industria fabricante de estos bienes y, a la vez, promueva un mayor aprovechamiento de la capacidad industrial de la región en el suministro de bienes de capital para la industria eléctrica.

Importancia del sector eléctrico en el desarrollo industrial y la integración regional.

La producción de maquinaria y equipo eléctrico desempeña un rol estratégico en la industrialización de los países de América Latina. En efecto, la concentración de la demanda, la posibilidad de planificarla adecuadamente, la diversidad de partes, piezas y componentes que viabilizan la complementación industrial de fabricantes de diverso grado de avance tecnológico, el carácter relativamente estable de la demanda asociada a los ineludibles requerimientos del suministro eléctrico y el hecho de que las necesidades de equipamiento para generación, transmisión y distribución eléctricas se proyectan en forma notable más allá del año 2000. (1)

América Latina constituye a nivel mundial un mercado de gran magnitud para centrales hidroeléctricas, el cual tiende a incrementarse en el futuro. Entre 1961 y 1970, en esta región entraron en operación el 16,7 por ciento de los aumentos de capacidad hidroeléctrica del total de países de economía de mercado. Durante 1970-79 este porcentaje se elevó a 23,1 por ciento. En función a las tendencias históricas se prevé un aumento de dicha participación. Estas perspectivas surgen de la gran magnitud de las reservas de potencial hidráulico con que cuenta América Latina y la preferencia por utilizar para la generación de energía eléctrica esta fuente de energía.

Así, para el período 1980-2000 existen planes de ampliación de la capacidad de energía eléctrica en servicio público que alcanzan más de 140.000 MW en plantas hidráulicas y más de 43.000 MW en plantas térmicas. Además, en este período se prevé instalar cerca de 2.000 turbinas hidráulicas de 142 MW de potencia media

(1) Para un análisis más detallado sobre el sector eléctrico consultar los documentos y el informe de la "Segunda Reunión de Expertos sobre Industrias de Bienes de Capital en América Latina y el Caribe auspiciada por ONUDI-CEPAL", del 4 al 6 de marzo de 1985, Santiago de Chile.

//

y 250 grupos térmicos de 172 MW de potencia media. Igualmente se planea incrementar la longitud de la red de transporte de energía eléctrica un poco más de 1.000 km. y la capacidad de transformación en 143.000 MW aproximadamente. (2)

Todo esto trae aparejado el correspondiente incremento en las obras de distribución, tanto urbana como rural.

Estas necesidades potenciales representan un volumen de compras del orden de los 180 mil millones de dólares entre 1980 y el año 2000.

Los programas de inversión para aumentar la capacidad instalada en el sector hidroeléctrico muestran una distribución particular. Así, excluyendo los proyectos de Argentina, Brasil y México, los incrementos de capacidad previstos para los países medianos y pequeños representan aproximadamente el 40 por ciento del total de la región.

Como se observa, esta distribución de la demanda es bastante atípica puesto que para la mayoría de los otros sectores económicos la participación de los países de ABRAMEX en el total de la demanda regional es superior. Luego entonces, el sector hidroeléctrico presentaría alta factibilidad para promover acciones de cooperación y complementación económica entre los países de mayor desarrollo relativo y los de menor y mediano desarrollo económico relativo de la ALADI.

Las compras estatales como factor impulsor de la integración.

Las cifras antes mencionadas indican que la región latinoamericana es, en términos absolutos, un mercado sustancial para equipos de generación eléctrica de gran tamaño, especialmente para el aprovechamiento de recursos hidráulicos.

Más allá del año 2000 se prevé que la región mantendrá reservas importantes, mientras los recursos hidráulicos de los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) tenderían a agotarse.

Por otra parte, no hay que perder de vista que la coyuntura recesiva por la que atraviesa la región puede obligar a postergar parte de las obras previstas. Sin embargo el subabastecimiento eléctrico que padecen algunas zonas sugiere la posibilidad de buscar, mediante un enfoque conjunto, la mantención de los más altos niveles de inversión, orientando al mismo tiempo una mayor proporción de la demanda resultante al interior de la propia región.

Lo antes mencionado impone, en consecuencia, coordinar e integrar el elevado poder de compra de los países de la ALADI. El hecho de sumar de manera con certada la demanda estatal podría convertirse en factor de respuesta a la crisis económica actual y servir como un medio inductor para impulsar el desarrollo y la integración regionales.

(2) Para apreciar con mayor precisión la composición y magnitud de la demanda del sector eléctrico, remitirse a los siguientes estudios de la CEPAL: "Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina", Cuadernos de la CEPAL no. 46. "El comercio exterior de los bienes de capital relevantes para el sector eléctrico 1979/1982. Elaboración estadística, Documento Informativo". Demanda de turbinas hidráulicas en algunos países latinoamericanos en centrales que entran en operación en el período 1980-1990 (LC/R.381).

//

El razonamiento anterior implica canalizar parte importante de los recursos de inversión destinados a la compra de equipo eléctrico hacia el aprovechamiento de la capacidad industrial regional, ahora subocupada. Esto significaría convertir al equipamiento eléctrico en uno de los instrumentos de las políticas de desarrollo nacional y de integración regional más relevantes.

Este tipo de estrategia se hace particularmente factible dado que la mayoría de empresas eléctricas que demandan equipos son propiedad del Estado o son controladas por él. Dicho poder de compra estatal podría llegar a ser un instrumento eficaz de negociación en el que los beneficios de la integración puedan ser distribuidos equilibradamente entre los países que la protagonicen.

//

I - JUSTIFICACION TECNICO-ECONOMICA DE LOS ACUERDOS

Los datos de este Capítulo, fueron tomados del estudio (versión preliminar) realizado por los consultores expertos en bienes de capital, que analizaron el tema en los once países de la región.

Para su estudio, los expertos agruparon los productos del sector en turbinas, maquinaria eléctrica, equipos de comando y control, cables y conductores y aisladores. Asimismo, aclararon que entre los bienes considerados se encuentran los que son componentes necesarios de maquinarias y equipos mecánicos (posiciones 85.01, 85.19, 85.23, 85.25/26/27 de la NABALALC), tales como, motores eléctricos, interruptores manuales o automáticos, relés, cables, aisladores, etc. .

Tales productos, por lo tanto, son componentes de la industria metal-mecánica y tienen condiciones específicas para su comercialización entre empresas fabricantes, sea como complemento de las máquinas y equipos, sea como piezas de reposición de los bienes importados.

La oferta

Todos los países de la región, producen en mayor o menor grado, los bienes del sector estudiado. Sin embargo, a raíz de la coyuntura recesiva y de la caída de la demanda, se estima que las empresas regionales están trabajando aproximadamente al 60/70 por ciento de su capacidad instalada.

Naturalmente, la alta capacidad disponible de este momento no significa que los fabricantes estén en condiciones de abastecer la totalidad de los bienes del sector, y con distintas potencias requeridas.

En materia de transformadores, Argentina, Brasil y México pueden ofrecer prácticamente cualquier potencia y tensión; entre los países del Grupo Andino, Colombia y Perú hasta 50 MVA y 115 KV, Venezuela hasta 10 MVA y 34,5 kV; Ecuador hasta 3 MVA y Bolivia sólo 500 kVA. Uruguay tiene capacidad para producir hasta 3 MVA.

En lo que hace a motores eléctricos, Argentina, Brasil y México fabrican un amplio espectro de tipos y potencias que pueden cubrir cualquier requerimiento. En el Grupo Andino, Colombia produce hasta 60 HP y Perú hasta 350 HP, inclusive para usos especiales. Venezuela motores de norma hasta 10 HP.

La provisión de generadores de corriente hasta 30.000 kVA está circunscrita a Argentina y Brasil; México alcanza a 5.000 kVA y Perú llega a 600 kVA.

En cuanto a grupos generadores las posibilidades de producción son similares, aunque en este aspecto la limitación no son los niveles de potencia sino las posibilidades en cada país para producir u obtener repuestos para los motores de combustión interna empleados en el funcionamiento de dichos grupos.

La oferta de turbinas hidráulicas por encima de 50 MW está reducida a Argentina y Brasil; México fabrica hasta 46 MW y Colombia y Perú hasta 1 MW.

//

//

Como panorama general, puede destacarse que sólo Argentina, Brasil y México están en situación de abastecer las gamas superiores de potencia de los bienes del sector; en los demás países de la región existe una oferta significativa pero en bajas potencias.

Con relación a los equipos de comando y control, sólo Argentina, Brasil y México están en condiciones de suministrar una gran variedad de bienes, sobre todo en lo que hace a media y alta tensión, en el resto de los países de la región existe una oferta limitada, salvo en cables y conductores.

Con respecto a las exportaciones de maquinaria eléctrica Argentina, Colombia, Perú y Uruguay venden a los países de la ALADI entre el 70 por ciento y el 100 por ciento del total exportado; México se sitúa en el 21 por ciento (cabe aclarar que la mayor parte de sus exportaciones se dirigen a Estados Unidos); Venezuela apenas en el 10 por ciento; Bolivia y Paraguay no registran exportaciones de dichos bienes.

También en este caso gravitan la proximidad geográfica y los acuerdos subregionales; para los países del Grupo Andino alrededor del 86 por ciento de sus exportaciones a la ALADI corresponde al comercio subregional.

Argentina orienta el 88 por ciento de sus exportaciones hacia países limítrofes; México el 34 por ciento hacia Colombia y Venezuela y el 57 por ciento al Brasil; Uruguay el 100 por ciento hacia Argentina y Paraguay.

En el ámbito de los equipos de comando y control, la situación es distinta: para Argentina, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay, las exportaciones regionales representaron entre el 52 por ciento y el 92 por ciento del total exportado. Para México sólo representaron el 3 por ciento del total, ya que en este caso también gran parte del volumen está dirigido a Estados Unidos.

Como promedio estimado para la región, algo más del 40 por ciento de las exportaciones tienen lugar dentro de la misma.

La demanda

En la "Introducción" de este estudio se señaló la importancia del sector público en la demanda de maquinaria y equipo eléctrico, ya que la mayoría de las empresas eléctricas que requieren equipos son de propiedad del Estado o controladas por él.

No obstante, la coyuntura recesiva de los últimos años ha atenuado sensiblemente la ejecución de los planes de equipamiento eléctrico, y consecuentemente, se ha producido una generalizada disminución de las compras públicas.

En dicho contexto resulta de fundamental importancia el estudio de las importaciones que realizan los países de la región, ya que la evolución y composición de las mismas permite calibrar la potencial ampliación del mercado regional y perfilar las modalidades que debiera adoptar la integración en el sector considerado.

//

me

//

Pese a la recesión, el comercio exterior de la región muestra un significativo volumen de importaciones, el cual en una proporción abrumadora corresponde a compras extrarregionales.

Por lo tanto, parecería que la crisis se acentúa, en torno a la demanda de los productos nacionales, lo que explica la capacidad instalada ociosa ya referida.

En el cuadro 1 se incluyen las importaciones del quinquenio considerado (1979/1983) para cada uno de los países de la región, por año y de acuerdo con el agrupamiento de bienes adoptado por los expertos.

El cuadro 2 contiene los valores totales por años.

El cuadro 3 ilustra sobre la participación regional en el total de las importaciones, expresada en cifras y porcentajes.

De la lectura de los cuadros se desprende que las importaciones totales se mantienen en un nivel promedio de US\$ 2.066.000.000 durante el trienio 1980/82, descendiendo en forma sustancial durante 1983.

La tendencia de los cuatro primeros años es levemente creciente y la caída de 1983 es del 33 por ciento.

La participación regional para el quinquenio es exigua (4,66 por ciento de promedio) estable y levemente ascendente, siendo mayor en aquellos bienes de menor nivel tecnológico o menor valor unitario; en efecto, en cables y conductores es del 15 por ciento y en aisladores del 11 por ciento, mientras que resulta poco significativo en turbinas (1 por ciento), maquinaria eléctrica (3 por ciento) y equipos de comando y control (4 por ciento).

La escasa importancia de las importaciones provenientes de la ALADI no se da en los casos de Paraguay y Uruguay, que captan un 42 por ciento y un 40 por ciento respectivamente, de participación en las importaciones de maquinaria eléctrica, mientras que en los equipos de comando y control dichos porcentajes son 41 por ciento y 21 por ciento respectivamente. Bolivia presenta un 16 por ciento y 26 por ciento, y los restantes países entre un 12 y un 5 por ciento y entre 3 por ciento y 14 por ciento respectivamente.

En los casos de Paraguay y Uruguay la casi totalidad de sus importaciones desde la ALADI provienen de sus vecinos Argentina y Brasil.

La situación geográfica parece ser un elemento determinante en las tendencias importadoras pues el mayor volumen se verifica entre países limítrofes o cercanos.

En el caso de Argentina, el 90 por ciento de sus importaciones proviene de países limítrofes, Paraguay 93 por ciento y Uruguay 100 por ciento. México ha efectuado el 98 por ciento de sus importaciones regionales desde Brasil.

También en este caso tienen peso los acuerdos subregionales; para los países del Grupo Andino entre el 24 por ciento y el 68 por ciento de las importaciones

//

//

regionales de maquinarias eléctricas tienen su origen en la subregión. Como promedio para los cinco países del Grupo, las importaciones de la subregión constituyen el 65 por ciento del total de la ALADI.

Tratándose de equipos de comando y control, las importaciones subregionales variaron entre el 66 por ciento y el 96 por ciento.

Perspectivas de integración

Los expertos en bienes de capital consideran en su estudio que, en función de las actuales condiciones del mercado latinoamericano, podrían incrementarse las corrientes de comercio, de los productos de tensiones y potencias altas, para las cuales Argentina, Brasil y México, poseen capacidad disponible de fabricación en todos los rubros.

Para ello resulta menester no afectar los intereses de la industria establecida en los demás países miembros.

En materia de maquinaria y equipo, los países con mayor capacidad podrían ceder parte de sus mercados en las potencias más bajas, compensando dicha concesión con la provisión de bienes de las gamas más altas.

El suministro de partes y piezas para el armado de equipos y aparatos de alta potencia en los países de menor desarrollo, constituye una alternativa que posibilita mejorar sensiblemente el volumen del comercio.

Sin embargo, cabe computar como dificultad, en lo relativo a bienes de comando y control, que en la actualidad la venta de piezas y partes la realizan empresas transnacionales a sus filiales en los distintos países, por lo que naturalmente serían remisas a abastecerse en otras fuentes.

Teniendo en cuenta la reflexión formulada al comienzo de este capítulo, en el sentido de que gran parte de los bienes estudiados son componentes necesarios de maquinaria y equipos mecánicos, las corrientes comerciales podrían orientarse del modo siguiente:

País A - Desarrollo incipiente - Producción metalmeccánica incipiente.

País B - En desarrollo - Producción metalmeccánica media.

País C - En desarrollo - Producción metalmeccánica elevada.

País D - Desarrollado con producción metalmeccánica en declinación, siendo sustituida por otros productos con "tecnología de punta" o componentes de alto valor agregado.

El país A importa bienes de capital (o productos metalmeccánicos) de los países B, C y D.

El país B importa de los países C y D bienes de capital completos o parcialmente fabricados.

El país C importa del país D bienes de capital completos o, preferiblemente, los componentes de alto valor agregado.

//

me

//

Tales podrían ser los flujos principales, sin perjuicio de otros casos intermedios y de que el esquema varíe según el bien o grupos de bienes considerados.

Cabe agregar dos comentarios:

- a) Los países B y C tendrían ventajas en fomentar importaciones/exportaciones para complementación local (bienes de capital parcialmente fabricados) o negociar la complementación de sus líneas de producción (en tipos o modelos); y
- b) El país C, con producción metalmecánica de nivel elevado, puede exportar sus bienes hacia el país D, cuya industria ya no tiene interés en fabricarlo, pero sí en adquirirlos para complementar sus líneas de producción orientadas a componentes propios de alto valor agregado.

El esquema, que puede ser explorado y profundizado por los empresarios de la región, favorecería el comercio zonal a través de la sustitución de importaciones y de los acuerdos de complementación industrial.

Otra alternativa posible consiste en el otorgamiento de preferencias recíprocas para los mismos bienes, pero con márgenes diferenciales en favor de los países de menor desarrollo relativo. Este camino, en principio, resultaría aceptado por la mayor parte de los empresarios, aunque expresan su desconfianza hacia las medidas paraarancelarias de protección que se están generalizando y a los subsidios a la exportación que, en algunos casos, sostienen, permiten vender bienes a precios que sólo cubren los costos de la materia prima.

Los expertos también pusieron de relieve que gran parte de las compras son realizadas por el sector público y muchas veces financiadas por agencias internacionales, que sólo admiten una reducida preferencia para la producción nacional.

Por lo tanto, resultaría conveniente adoptar un mecanismo que en el supuesto de no existir producción nacional o ésta no calificare, permitiera extender esa preferencia a las ofertas regionales frente a terceros países en el momento de comparar los precios cotizados. Tal criterio puede ser factible en el caso de los proyectos financiados por el BID.

Los funcionarios de las empresas eléctricas visitadas destacaron puntos interesantes que se comentan seguidamente.

Las licitaciones con volúmenes altos y plazos cortos conspiran en muchos casos contra las posibilidades de participación de la industria nacional; en este aspecto, podrían superarse las dificultades que se presentan mediante acuerdos interempresarios dentro de la región, a través de los cuales ya no empresas nacionales sino grupos o consorcios formados por empresas nacionales y regionales, se presentarían a las licitaciones en mejores condiciones para abastecer las cantidades requeridas en términos de plazos. Para que esto sea factible debería darse a estos consorcios el mismo tratamiento que el que se da a las empresas nacionales.

Llama la atención la escasa participación de ofertas regionales en la mayoría de las licitaciones, esto podría atribuirse a la falta de una adecuada información. El establecimiento de un sistema de información sobre las licitaciones latinoamericanas contribuiría a solucionar esta deficiencia. Las empresas eléctricas deberían suministrar la información con un tiempo prudencial, y si fuera posible suministrar sus planes a corto plazo (habitualmente utilizan planes quinquenales).

//

me

//

Las empresas instaladas en países desarrollados (Europa, Estados Unidos) a menudo poseen una mejor información que las regionales, pues la obtienen directamente de los organismos financieros y disponen de recursos para enviar funcionarios que están recorriendo continuamente las empresas eléctricas de los países, recogiendo la información necesaria.

Un elemento que hay que mencionar es que muchas empresas eléctricas se quejan de los aspectos relacionados con la calidad de los productos provenientes de la ALADI, pues muestran fallas de servicio que no se presentaron con los de otros orígenes. En muchos casos aparecen también limitantes derivadas de la falta de normalización debido a las distintas especificaciones utilizadas por las empresas en los diferentes países. Estos aspectos deberían solucionarse para poder incrementar el comercio regional.

La incidencia de los fletes suele constituir una suerte de arancel extra, de difícil manejo, que en muchas ocasiones anula los márgenes de preferencia arancelarios. Curiosamente el costo de los fletes desde países desarrollados cuesta en muchos casos menos por kilómetro que el transporte desde países de la región.

Debido a la existencia de convenios mediante los cuales el importador debe transportar la carga en buques con bandera de su país, muchas veces éstos deben viajar en lastre a los efectos de embarcar los productos con el consiguiente incremento en los costos. Lo más lógico sería que, una vez establecido un flujo de carga, se coordine para que los viajes se efectúen a carga completa en ambos sentidos, con una distribución proporcional para las banderas de cada país.

El establecimiento de fletes diferenciales para el comercio regional de bienes de capital, podría ser aplicado por las navieras y líneas aéreas estatales con el consiguiente beneficio para el intercambio entre los países miembros.

Finalmente, los expertos señalan que la mayor parte de la producción de los bienes analizados, está manejada por empresas cuyo control está en manos de capital extranjero (grupos transnacionales), las que eventualmente podrían no estar interesadas en la concreción de acuerdos a nivel regional.

//

CUADRO 1

ALADI

IMPORTACIONES DE LOS PAISES DE LA REGION POR PRODUCTOS DEL SECTOR

1979-1983

En miles de dólares

PRODUCTOS DEL SECTOR	1979	1980	1981	1982	1983
1) Turbinas					
Argentina	118	42	615	4	28
Bolivia	-	13	28	150	596
Brasil	35.349	32.171	15.164	19.219	15.435
Chile	1.391	1.629	376	1.632	5.833
Colombia	7.305	3.596	3.597	8.038	2.630
Ecuador	605	5.828	3.031	2.890	8
Paraguay	3	16	120	-	-
Perú	555	1.088	1.102	642	2.944
Uruguay	-	-	4	7	-
Venezuela	16.377	15.162	13.886	9.383	1.339
México	3.730	1.993	1.130	272	6.630
2) Maquinaria eléctrica					
Argentina	61.570	74.713	71.501	50.910	18.809
Bolivia	9.108	6.282	10.041	6.184	12.708
Brasil	186.382	237.586	273.814	309.335	167.200
Colombia	33.344	87.069	88.389	102.699	73.733
Chile	28.698	38.376	38.336	27.835	26.010
Ecuador	38.229	79.698	84.971	49.154	10.595
Paraguay	3.906	5.542	6.216	8.183	11.383
Venezuela	191.571	279.979	277.846	184.261	95.834
Uruguay	3.844	4.570	4.730	3.518	1.463
Perú	15.498	26.744	28.534	28.354	41.206
México	72.402	164.302	236.551	192.720	82.662
3) Equipos comando y control					
Argentina	33.067	79.136	75.316	57.684	41.175
Bolivia	7.302	4.961	4.139	3.308	3.211
Brasil	244.386	289.849	297.436	227.524	152.087
Colombia	22.300	37.538	42.333	63.997	45.952
Chile	26.787	31.803	30.732	31.401	15.668
Ecuador	12.419	13.616	16.379	17.405	12.093
Paraguay	3.568	4.237	5.667	6.121	6.803
Perú	7.670	10.144	31.628	18.327	28.912
México	116.521	155.087	213.484	139.501	68.547
Uruguay	3.880	3.647	6.386	2.471	1.117
Venezuela	78.461	76.487	92.140	112.429	68.519

//

me

//

Cuadro 1 (Cont.)

PRODUCTOS DEL SECTOR	1979	1980	1981	1982	1983
4) Cables y conductores					
Argentina	9.577	14.981	25.909	30.736	21.096
Bolivia	3.752	1.827	4.459	1.346	8.066
Brasil	26.734	22.352	41.248	40.039	24.440
Colombia	4.180	14.914	13.814	25.138	29.573
Chile	9.683	10.065	8.219	8.827	6.521
Ecuador	6.423	5.869	6.344	10.543	4.461
México	15.231	21.551	44.800	28.520	5.543
Paraguay	3.243	9.194	10.241	15.225	11.673
Perú	1.609	3.773	13.744	19.032	12.513
Uruguay	1.212	1.784	5.845	1.563	406
Venezuela	18.057	28.485	51.559	36.048	10.013
5) Aisladores					
Argentina	2.753	4.285	4.439	5.335	2.240
Bolivia	390	453	217	502	721
Brasil	8.435	8.335	6.882	13.047	7.593
Colombia	1.659	7.318	9.102	3.346	2.701
Chile	2.658	2.671	2.071	1.168	673
Ecuador	918	797	976	2.624	719
México	13.101	18.922	19.851	19.457	3.368
Paraguay	-	853	1.180	1.738	853
Perú	819	1.455	4.444	4.152	1.453
Uruguay	186	198	1.158	132	-
Venezuela	6.474	9.158	13.286	16.062	5.763

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en la ALADI, las empresas y los organismos especializados en comercio exterior de los países miembros.

//

//

CUADRO 2

ALADI

IMPORTACIONES TOTALES DE LA REGION POR PRODUCTOS DEL SECTOR

1979-1983

En miles de dólares

PRODUCTOS DEL SECTOR	1979	1980	1981	1982	1983	TOTAL
1) Turbinas	65.433	61.538	39.053	42.237	35.443	243.706
2) Cables y conductores	99.701	134.795	226.182	217.017	134.305	812.000
3) Maquinaria eléctrica	644.552	1.004.861	1.120.902	963.153	542.603	4.276.071
4) Equipos comando y control	556.361	706.505	815.643	680.169	444.084	3.202.762
5) Aisladores	37.393	54.445	63.606	67.563	26.084	249.091
TOTAL	1.403.440	1.962.146	2.265.386	1.970.139	1.182.519	8.783.630

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en la ALADI, las empresas y los organismos especializados en comercio exterior de los países miembros.

//

//

CUADRO 3

ALADI

PARTICIPACION REGIONAL POR PRODUCTOS DEL SECTOR

1979-1983

En miles de dólares y porcentajes

PRODUCTOS DEL SECTOR	1979	1980	1981	1982	1983	TOTAL	%
Turbinas hidráulicas	45	109	579	492	778	2.003	(*)
Maquinaria eléctrica	25.866	37.181	34.962	30.018	12.210	140.237	35
Equipos de comando y control	20.548	29.281	37.465	21.516	9.814	118.624	30
Cables y conductores	11.160	15.895	24.860	37.786	28.800	118.501	29
Aisladores	3.528	3 508	6.994	7.564	2.537	24.131	6
TOTAL	61.147	85.974	104.860	97.376	54.139	403.496	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos en la ALADI, las empresas y los organismos especializados en comercio exterior de los países miembros.

(*) Menos de 0,5%.

//

II - MARCO JURIDICO REGIONAL

Nota introductoria (1)

Ya hemos señalado en trabajos anteriores (2) que la evolución de la selección de sus co-contratantes por el Estado, en lo que va del siglo, es la puesta en vigencia de progresivas restricciones en la participación, sustentadas en la defensa del interés público.

Los condicionantes puestos en el acceso a la concurrencia pueden estar referidos a los sujetos o al objeto de la demanda, pueden ponerse de manifiesto a través de prohibiciones o de tratamiento preferencial, lo que por cierto no significa crear privilegios de naturaleza personal.

Además de las razones que sirven de base a la creación de los registros de contratistas, la limitación en la participación de los oferentes puede tener como fundamento la necesidad de proteger la industria y la producción nacionales.

Respondiendo a esa finalidad de fomento el Estado emplea distintas técnicas en sus contrataciones, tales como: adquirir exclusivamente bienes de producción nacional; contratar sólo con empresas locales; conferir exclusividades o monopolios en sus adquisiciones; establecer preferencias en favor de las personas nacionales.

Las tres primeras políticas se relacionan con el régimen de admisión a la selección e impiden la consideración de las ofertas, aunque se ofrezcan bienes o servicios de mejor calidad y precio que los favorecidos.

En cambio, cuando se adopta la señalada en último lugar no se veda la participación de los no favorecidos. "En todos los casos se trata de una política que persigue valores de justicia social o de promoción económica; por ello, las preferencias son aceptadas como cláusulas normales de los pliegos que rigen las selecciones en los países con economía en desarrollo". (3)

-
- (1) Sobre marco jurídico pueden consultarse los siguientes trabajos: BUSTAMANTE, Jorge E. "Adquisiciones estatales y la industria nacional (compre nacional)", Buenos Aires, 1984; GOTTHEIL, Luis "El 'Compre Argentino' (Dentro de un enfoque global de la economía)", Buenos Aires, 1982; y ONDARTS, Guillermo y CORREA, Carlos M. "Compras estatales e integración económica", BID-INTAL, Buenos Aires, 1982.
 - (2) "Estudio para un Proyecto de Acuerdo Regional y de Alcance Parcial de la Industria de la Construcción", ALADI/SEC/Estudio 18, Montevideo, 1984.
 - (3) FIORINI, B.A. y MATA, I. "Licitación Pública: selección del contratista estatal", Buenos Aires, Argentina, 1972, pág. 84.

//

//

Los regímenes de "compre nacional" en los países de la ALADI.

A. Argentina

Se trata de un país cuya organización constitucional es de carácter federal y las provincias están dotadas de autonomía para darse sus instituciones locales, por lo tanto, coexisten los regímenes nacional y provincial y, en algún caso, se establecen preferencias que constituyen verdaderos "compres provinciales".

En el orden nacional el régimen está establecido por el decreto-ley no. 5.340/63 ("compre argentino") que fue modificado por el decreto-ley no. 18.875/70 ("contrate nacional"). Ambos cuerpos normativos previeron una invitación a los Gobiernos provinciales para que adoptaran normas similares, lo que dio lugar a la adhesión de todas las provincias y a la uniformidad, salvo leves variantes, del sistema.

El decreto-ley no. 5.340/63 prevé la obligatoriedad para el sector público de adquirir exclusivamente materiales, mercaderías y productos de origen nacional, siempre que el precio sea razonable (artículo lo.).

Se equiparan al sector público los concesionarios de servicios públicos y los que celebren contratos de obras o de servicios con dicho sector.

El bien es considerado de "origen nacional" cuando:

- a) Sea un mineral extraído y beneficiado en el territorio nacional;
- b) Se trate de un producto agropecuario producido en el territorio;
- c) Sea un producto industrial manufacturado en el país, con materias primas, productos semielaborados o partes producidas en el territorio nacional;
- d) Sea un producto industrial manufacturado en el país, con materias primas, productos semielaborados o partes producidas en el exterior cuando no puedan producirse localmente a precios razonables; y
- e) Se trate de un producto industrial manufacturado en el país por plantas industriales que estén desarrollando un plan de integración industrial aprobado por la autoridad, aunque el producto no se ajuste a los requisitos señalados en el punto anterior.

El costo se considera "razonable" cuando el precio de los bienes de origen nacional no supere al de los bienes importados. Al solo efecto de la comparación el precio de los importados comprenderá:

- a) El valor CIF (costo, seguro, flete) puerto argentino;
- b) Los recargos cambiarios que deban ser satisfechos por un importador no privillegiado. Se computa como recargo mínimo el 25 por ciento si el establecido fuera inferior o no existiese;
- c) Los impuestos, derechos y tasas aduaneros y de otro carácter que corresponda abonar a un importador no privilegiado; y

//

me

//

- d) El decreto-ley no. 5.340/63 también incluía los intereses, gastos y comisiones que el adquirente debiera abonar en el caso del pago a plazos, en el monto que excediera el porcentaje corriente en el país de origen para exportaciones financiadas. El decreto-ley no. 18.875/70 derogó esta exigencia al prescribir que las comparaciones se hicieran sobre la base de precios reducidos a valores de contado.

Para el funcionamiento del sistema se crea una comisión asesora honoraria, integrada por representantes del Estado y de la actividad privada, la que deberá dictaminar en todos los casos sobre el cumplimiento de las normas del régimen.

Las autorizaciones de importación pueden concederse en los siguientes casos:

- a) Cuando luego de aplicado el procedimiento de comparación el precio de los bienes importados resulte más conveniente;
- b) Si el bien se encuentra protegido con un recargo superior al 25 por ciento y realizado un estudio se concluyera que la protección excede la necesaria, a los efectos de la comparación podrá reducirse el recargo sin que en ningún caso, resulte inferior al 25 por ciento;
- c) Cuando exista una razón de urgencia y los proveedores locales no estén en condiciones de entregar el bien dentro del plazo requerido;
- d) Si se trata de importaciones de países integrantes de la ex-ALALC y se juzgue que una importación determinada promoverá exportaciones en otros sectores;
- e) Si se trata de operaciones que cuenten con financiamiento de agencias gubernamentales extranjeras u organismos internacionales, siempre que el proyecto financiado se considere de "alta prioridad" y como consecuencia del mismo, se incremente la actividad general interna y la participación de la industria argentina;
- f) Cuando se demuestre que la calidad del bien nacional resulta insatisfactoria o que las especificaciones técnicas exigidas por el adquirente difieren sustancialmente de las que ofrece el bien nacional y que dichas especificaciones no puedan ser adaptadas a las de la industria nacional sin serio perjuicio para el comprador;
- g) Cuando los antecedentes del proveedor nacional sean, a juicio de la comisión, insatisfactorios en cuanto a su posibilidad de cumplir con la oferta; y
- h) Si el oferente en virtud de beneficios concedidos por el Estado, se comprometió a operar con un nivel de protección inferior al que fija el decreto-ley no. 5.340/63.

El punto d) precedente plantea la duda de determinar si los bienes provenientes de países integrantes de la ALADI están eximidos del sistema de comparación de precios o si solamente se aspira a incorporar en el procedimiento de comparación los derechos derivados de las preferencias arancelarias regionales. Esta resulta la interpretación correcta si se atiende a lo establecido

//

//

do en el artículo 4o. del decreto-ley no. 5.340/63; en cuanto a los bienes originarios de países componentes de la ALADI (ex-ALALC), "se computarán solamente los recargos y aranceles vigentes en la Lista nacional argentina".

El decreto-ley no. 18.875/70, entre otras previsiones, completó el cuadro de reglas relativas al "compre argentino" del siguiente modo:

- a) Cuando en los proyectos de obras o servicios existan diferentes alternativas técnicamente viables, se elegirán aquellas que permitan el empleo de bienes que puedan ser abastecidos por la industria nacional;
- b) Las especificaciones siempre indicarán bienes que puedan producirse en el país, salvo cuando la industria nacional no ofrezca ni sea capaz de ofrecer alguna alternativa, total o parcial, viable y a precio razonable;
- c) Si un bien puede ser provisto por la industria nacional, pero solamente hasta un determinado peso, volumen, tamaño, potencia, velocidad o cualquier otro límite de especificación, los proyectos se encuadrarán dentro de dichos límites;
- d) Cuando se especifique su provisión, las obras e instalaciones se fraccionarán en el mayor grado posible, dentro de lo que resulte razonable desde el punto de vista técnico, con el fin de facilitar la máxima participación de la industria nacional en su provisión.
- e) Las condiciones de provisión se fijarán con plazos de entrega suficientes para permitir a la industria nacional encarar la producción de los bienes requeridos;
- f) Para proceder a una adjudicación a favor de bienes provenientes del exterior, el adquirente con carácter previo deberá preparar y dar a publicidad un informe técnico sobre el cumplimiento de los requisitos precedentemente enumerados;
- g) En el caso de operaciones financiadas por agencias gubernamentales de otros países u organismos internacionales, que reduzcan el margen de protección y de preferencia para la industria nacional, por debajo del derecho de importación establecido, el decreto-ley contiene diversas normas orientadas a favorecer en la medida de lo posible la industria local;
- h) Cuando en las contrataciones se admita la concurrencia de bienes importados, se podrá exigir a los proveedores locales plazos de financiación mayores de 180 días, solamente si existen líneas de crédito bancario interno para financiar las operaciones referidas; e
- i) En cuanto a los bienes originarios de países integrantes de la ALADI "se contemplará especialmente la situación", siempre que en los países de origen se aplique "un tratamiento efectivamente igual" a los bienes argentinos;

Se discute el alcance de esta norma; por mi parte comparto la opinión de que tales bienes deben tenerse en cuenta para la especificación de los proyectos, sin que ello modifique las reglas de comparación que contiene el decreto-ley no. 5.340/63. (4)

(4) Conf. Bustamante op. cit., pág. 230.

//

B. Bolivia

El sector público debe dar "preferencia prioritaria" a las ofertas de la industria nacional en sus adquisiciones de bienes de uso. La obligación alcanza a las instituciones públicas, entidades autónomas, empresas estatales y mixtas.

Toda adquisición de bienes del exterior debe contar con el respaldo de un certificado expedido por el Ministerio de Industria y Comercio que establezca si la industria nacional produce los bienes en la condiciones de cantidad, calidad y precio exigidas por el organismo o ente comprador.

La preferencia a favor de las ofertas de la industria nacional funciona si la calidad del bien responde a las especificaciones de la licitación, certificada por la autoridad competente (Ministerio de Industria y Comercio -Dirección de Normas y Tecnología- o Ministerio de Salud Pública), y si la industria local puede proveer las cantidades requeridas.

En lo que hace al precio, la producción nacional tiene un margen de preferencia del 20 por ciento sobre el precio de los similares importados. A los efectos de la comparación, en el precio de los productos importados deben incluirse los fletes, impuestos de aduana, impuestos a la renta interna y municipales y los intereses, comisiones y recargos relativos a las condiciones de pago.

Existe la prohibición de adquirir bienes de empresas extranjeras que no estén representadas en el país e inscriptas en los registros pertinentes, salvo que se trate de bienes de "notoria especialidad" y "carencia en el mercado nacional".

El régimen de compras estatales (decreto-ley no. 15.223 de 1977), por su parte, prescribe que las entidades licitantes obligatoriamente darán prioridad a la adquisición de bienes producidos o fabricados por el comercio y la industria nacional (artículo 11).

En cuanto a la contratación de obras públicas, es obligatorio para las empresas constructoras emplear los materiales de construcción que fueran producidos o fabricados en el país (artículo 2o. del decreto-ley no. 15.192 de 1977).

Del mismo modo, los contratos petroleros deben contener una cláusula que obligue a los contratistas a adquirir bienes y materiales de la industria local y contratar servicios con empresas nacionales (artículo 15, inciso h) del decreto-ley no. 10.170 de 1972).

C. Brasil

De acuerdo con el decreto no. 84.128 de 1979, aplicable a la Administración Federal, los organismos y entes que la componen solamente pueden importar bienes cuando no existan bienes "similares" de producción nacional.

La ley no. 37 del 18/XI/66 reguló el impuesto a las importaciones, reorganizó los servicios aduaneros y estableció las bases para el régimen de similitud. Su artículo 14 permite la exención de impuestos de importación para los bienes destinados a:

//

- //
- a) Proyectos fundamentales para el desarrollo económico del país;
 - b) Los servicios públicos explotados directamente por el sector público o por concesionarios o permisionarios;
 - c) Completar equipamientos, vehículos, embarcaciones y similares fabricados en el país mediante programas de industrialización y nacionalización aprobados por la autoridad; y
 - d) Máquinas, aparatos, partes, piezas complementarias y semejantes destinados a fabricar en el país equipamientos relativos a proyectos de desarrollo.

Sobre los lineamientos de la ley no. 37 se dictó el decreto no. 61.574 del 20/X/67 que facultó al Consejo de Política Aduanera para establecer criterios generales o específicos para el juzgamiento de la "similaridad", teniendo en cuenta "las condiciones de oferta del producto nacional, la política económica general del Gobierno y la orientación de los órganos gubernamentales responsables de las políticas relativas a productos o sectores de producción" (artículo 5).

A su vez, el decreto no. 61.574 fue derogado por el no. 91.030 de fecha 5 de marzo de 1986, que aprobó el Reglamento Aduanero y estableció nuevas normas sobre "similaridad" (artículos 188 a 210).

La determinación concreta, en cada caso, de la existencia de similar nacional, está a cargo de la Cartera de Comercio Exterior (CACEX) del Banco de Brasil, conforme a los criterios generales establecidos por el Consejo.

El producto nacional "similar" estará en condiciones de sustituir al importado, cuando se cumplan las siguientes normas básicas:

- a) Posea calidad equivalente y especificaciones adecuadas al fin que se destina;
- b) Su precio no sea superior al costo de la importación en cruzeiros de la mercadería extranjera, calculando el costo en base al precio CIF incrementado con los tributos que inciden sobre la importación y otros recargos de efecto equivalente; y
- c) El plazo de entrega sea el normal o corriente para el mismo tipo de mercadería.

Las exenciones o reducciones de impuestos no beneficiarán a mercaderías con similar nacional, sin perjuicio de las exenciones previstas por ley o en el Reglamento (artículo 132). Consecuentemente, la constancia de inexistencia de similar nacional en el documento de importación, es condición indispensable para el despacho aduanero con reducción o exención de impuesto.

Resulta interesante destacar que las entidades de derecho público y las personas de derecho privado beneficiadas con exención de gravámenes quedan obligadas a dar preferencia en sus compras a los materiales de fabricación nacional; en otras palabras, la exigencia de similaridad se aplica también al sector privado, cuando es beneficiario de exenciones o de otras ventajas promocionales.

Se excluye del régimen a las importaciones destinadas a la ejecución de proyectos en el país, realizadas con financiamiento externo, con plazo superior a 15 años, que resulten de licitaciones donde esté asegurada la participación de la industria nacional.

//

Resulta condición necesaria para la aplicación de la norma precedente, que la propuesta extranjera haya resultado exitosa frente a una propuesta nacional a la que se protegió con un margen no inferior al 15 por ciento sobre el valor CIF -descargado- puerto brasilero.

También son consideradas como un caso especial las importaciones financiadas, a título de inversión directa de capitales provenientes de países de la ALADI, a condición de reciprocidad de tratamiento.

En el caso de proyectos "de importancia económica fundamental", financiados por agencias de crédito extranjeras o internacionales, para juzgar la similaridad pueden ser consideradas las condiciones de participación de la industria brasileña en el suministro de los bienes requeridos por el proyecto.

En tal supuesto, la participación de la industria local queda asegurada con el acuerdo entre los productores nacionales y los interesados en la importación y siempre que dicho acuerdo tenga dictamen de la entidad sectorial representativa y esté homologado por el organismo verificador. Si se cumplen las condiciones precedentes, la provisión de bienes importados queda excluida del examen de "similaridad".

Si el órgano verificador no cuenta con elementos de juicio propios para resolver puede pedir a los interesados la demostración de que la industria nacional no está en condiciones de fabricar u ofrecer el producto a importar. La falta de elementos de juicio impide obtener la autorización de importación.

Pueden ser aceptados como elementos de prueba los resultados de licitaciones públicas, concursos de precios, ofertas o condiciones de suministro del producto o informaciones provenientes de la entidad máxima del sector representativo.

Con la finalidad de facilitar la ejecución de contratos de financiación que requieran la aprobación del Gobierno, el examen de similaridad deberá ser realizado preferentemente durante la negociación de los contratos.

En el caso particular de las obras a cargo de concesionarios de servicios públicos, se considerará que no hay similar nacional, en condiciones de sustituir al producto importado, cuando no existieran bienes o equipamientos de construcción en cantidad que permita su provisión en los plazos requeridos por el interés nacional para la terminación de la obra.

D. Colombia

El primer antecedente es del año 1968 (decreto no. 959).

El decreto no. 2.248 de 1972 estableció que en las compras de bienes realizadas por el sector público debía darse preferencia a los productos de origen nacional.

//

El régimen preveía lo siguiente:

- a) La autorización del Instituto Colombiano de Comercio Exterior para toda importación de bienes del sector público;
- b) Para la comparación entre ofertas nacionales y extranjeras fijó una tarifa arancelaria mínima del 15 por ciento y una máxima del 40 por ciento; y
- c) Los bienes originarios y provenientes de países miembros del Pacto Andino recibían el mismo tratamiento que los colombianos, a condición de reciprocidad.

El decreto no. 2.248/72 fue modificado y parcialmente sustituido por el decreto no. 150 de 1976 de contrataciones del Estado, que contiene distintas normas de protección de la industria y producción locales. A su vez, este último decreto fue derogado por el decreto-ley no. 222 de 1983.

En síntesis, los rasgos salientes del sistema son los enumerados a continuación:

1. La autoridad que disponga la apertura de una licitación en la que puedan ofrecerse bienes de producción extranjera deberá solicitar al Instituto citado (INCOMEX) que informe, si todos o parte de los bienes que se desea adquirir pueden ser producidos en el país. El INCOMEX informará a los productores locales -si los hubiere- sobre el requerimiento.
2. En el estudio de los proyectos de inversión que puedan implicar la contratación de bienes de procedencia extranjera, la entidad contratante buscando la protección a la industria y el trabajo nacionales, desagregará los citados proyectos de manera que puedan abrirse varias licitaciones.
3. Para cada proyecto de inversión el Gobierno Nacional podrá determinar el componente nacional que debe incluir toda oferta de bienes extranjeros.
4. A los fines de la comparación de propuestas, en el valor de toda oferta de bienes de fabricación extranjera deberá incluirse, debidamente separados, el costo de transporte hasta el sitio de utilización, el de los seguros según las tarifas vigentes, los gastos consulares, los de puertos y los de más propios de toda importación, inclusive los derechos arancelarios y de aduana aun cuando la entidad adquirente pueda obtener exención de estos. Únicamente para la comparación de valores se tendrán como tarifas arancelarias mínimas las de 25 por ciento, aunque en realidad sean inferiores.
5. Cuando los bienes ofrecidos provengan de países miembros del Acuerdo de Cartagena o de la ALADI, únicamente se incluirán como derechos de aduana y de importación los gravámenes que se hubieran pactado en el marco de dichos acuerdos.
6. En igualdad de condiciones entre las ofertas de proponentes extranjeros, se preferirá aquella que tenga mayor componente nacional.

En igualdad de condiciones entre las ofertas de productores nacionales, se preferirá aquella que tenga mayor valor agregado nacional.

7. En los pliegos de condiciones de las licitaciones internacionales no se podrá exigir a los productores nacionales condiciones de financiación de sus ofertas más favorables que las de las líneas de crédito de fomento que con tal fin se haya establecido por las autoridades competentes.

//
E. Chile

No hay en Chile regímenes de preferencia en favor de los productos o bienes de fabricación nacional.

F. Ecuador

La Ley de Licitaciones y Concursos de Ofertas de 1976 regulan las contrataciones realizadas por los organismos públicos y las personas privadas cuyos recursos provengan de fondos del Estado o de tributos. En este cuerpo legal se establece que las bases de selección deben contener necesariamente el porcentaje mínimo de bienes nacionales que deben integrar la propuesta. En tal sentido, la calificación de las propuestas está en función del grado de participación de bienes de origen nacional (artículo 42, ley citada).

La Ley Orgánica de Aduanas de 1978 prevé que las importaciones realizadas por el Estado, Consejos Provinciales, Municipalidades y personas de derecho privado con finalidad pública o social están exentas del pago de derechos aduaneros, salvo cuando haya producción nacional de los bienes o sus sustitutos.

Los regímenes de fomento de la pequeña industria y artesanía (decreto no. 921 de 1973), de Fomento Industrial (decreto no. 1.414 de 1971) y de fomento de la industria automotriz, establecen que el sector público, al que se asimilan las personas privadas que reciban fondos públicos o sean beneficiarias de medidas de fomento, deberán adquirir productos de la industria nacional.

El decreto no. 976 de 1982 reglamentó las precedentes normas de fomento prescribiendo que los bienes de origen nacional debían satisfacer las condiciones siguientes:

- a) Oferta adecuada en lo que hace a cantidad y oportunidad de la provisión; en este aspecto el requisito se cumple si la oferta responde a la urgencia real de los organismos y entidades adquirentes o los plazos de entrega de las empresas locales sean iguales o inferiores a los propuestos por las empresas del exterior;
- b) Condiciones satisfactorias de calidad y especificaciones técnicas; con relación a este punto los bienes extranjeros deben estar respaldados con un certificado de calidad y aptitud técnicas expedido por la autoridad de su país de origen y, en su defecto, deberán ajustarse a normas internacionales compatibles con las vigentes en Ecuador; y
- c) Condiciones satisfactorias de los precios. Para determinar el cumplimiento de este requisito se procede a comparar el precio de los productos nacionales con el de los extranjeros, sumando al valor CIF de éstos, los derechos portuarios y distintos recargos según el tipo de bien, que van desde el 30 por ciento para productos intermedios, pasando por el 40 por ciento para bienes de capital y 50 por ciento para bienes de consumo y hasta el 60 por ciento en el caso de automóviles.

El decreto reglamentario también contiene reglas de desagregación tecnológica y de fraccionamiento de ofertas, siempre con el propósito de permitir una mayor participación de la industria nacional.

Cabe agregar que la Ley de Hidrocarburos autoriza a la liberación de los derechos de importación de equipos, maquinarias y otros elementos, en favor de los contratistas durante el período de exploración y los diez primeros años del tiempo de explotación, a condición de que dichos bienes no se produzcan en el país (artículo 87 del texto codificado por decreto no. 2.967 de 1978).

//

G. México

No hay en México un régimen legal de "compre nacional" pero la protección de la industria local se realiza a través de una serie de políticas del sector público, en particular, los planes de adquisición de bienes de capital y del manejo de las autorizaciones de importación.

No obstante, puede señalarse que el "Reglamento para la Expedición de Permisos de Importación de Mercaderías Sujetas a Restricción" (1977) prohíbe el otorgamiento de permisos cuando "existe producción nacional suficiente de la mercancía o de otras que puedan utilizarse como sustitutos para abastecer el mercado interno, de calidad satisfactoria, a precios adecuados y plazos oportunos de entrega" (artículo 14).

Hay previstas, además, otras causales que vedan los permisos de importación como, por ejemplo, si se pudiese causar inconvenientes en la comercialización, si se tratase de bienes suntuarios, si el precio de producto extranjero fuera superior al prevaleciente en el mercado internacional, si la calidad fuera insatisfactoria, si se tratase de maquinarias y equipos que exigirán importaciones posteriores, si la importación provocase hábitos innecesarios de consumo, etc. .

Por su parte, la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Almacenes de la Administración Pública Federal (1979) preveía de modo general que para la adquisición de bienes extranjeros los organismos y entes públicos deben requerir la autorización de la Secretaría de Comercio (artículo 12).

La Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios Relacionados con Bienes Muebles del año 1984, establece para las dependencias y entidades del Gobierno Federal la obligación de utilizar preferentemente bienes o servicios de procedencia nacional, así como aquellos propios de la región, con especial atención a los sectores económicos cuya promoción, fomento y desarrollo estén comprendidos en los objetivos y prioridades del Plan Nacional y los programas de desarrollo.

Asimismo, deberán incluir preferentemente insumos, material, equipo, sistemas y servicios que tengan incorporada tecnología nacional.

Las dependencias y entidades, previamente al establecimiento de compromisos para la adquisición de bienes de procedencia extranjera, ya sea de importación directa o de compra en el país, deberán recabar con la anticipación necesaria de acuerdo al bien de que se trate, la autorización de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Dicha Secretaría podrá eximir del requisito señalado cuando se trate de bienes muebles que no se produzcan en el país o cuya producción sea insuficiente para satisfacer la demanda de los mismos.

En 1978 se dictaron, en forma conjunta, reglas por las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, de Programación y Presupuesto, de Patrimonio y Fomento Industrial y de Comercio, para las adquisiciones de bienes de capital por el sector público; en ellas se estableció la preferencia en favor de los productos locales a través de un margen del 15 por ciento, más el flete, y el eventual ajuste de la oferta importada de acuerdo al precio normal en el país de origen (cláusula antidumping).

me

//

//

En 1985 las Secretarías de Programación y Presupuesto y de Contraloría General dictaron las "Normas Administrativas aplicables a las adquisiciones que por la vía de importación directa efectúen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal". En ellas se encomienda a la Contraloría General la revisión de las adquisiciones que por vía de importación directa efectúen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, con objeto de comprobar que la calidad, la cantidad, el precio y demás circunstancias relevantes de la operación, son los adecuados para el interés del Estado mexicano.

H. Paraguay

La ley no. 1.220 (año 1931) de Adiciones a la Ley de Organización Financiera del Estado estableció en su artículo 12 la prohibición de adquirir en el extranjero bienes que "puedan ser directamente obtenidos en el país en mejores o en iguales condiciones". Este precepto no fue reglamentado y configura una preferencia simple que en la práctica es muy poco aplicada.

Otra previsión normativa está contenida en la Ley de Fomento de las Inversiones para el Desarrollo Económico y Social no. 550 (año 1975) en los términos siguientes: "las reparticiones de la Administración Central, de los entes descentralizados y las municipalidades para atender las necesidades de su funcionamiento, quedan obligadas a adquirir productos agropecuarios y de la industria nacional, salvo casos excepcionales en que los productos importados se ofrezcan en condiciones más ventajosas en cuanto a calidad y precios" (artículo 63).

El decreto no. 31.609 del 8 de marzo de 1982 reglamentó la Ley precedentemente indicada y estableció que las reparticiones de la Administración Central, los entes descentralizados, las municipalidades y las entidades de economía mixta para atender las necesidades de su funcionamiento, quedan obligados a adquirir bienes y servicios de origen nacional.

Las instituciones mencionadas, para la adjudicación de sus licitaciones, concursos de precios o compras directas, sean de carácter nacional o internacional, aplicarán un margen de preferencia en el precio del 15 por ciento, en favor de la producción de bienes y servicios de origen nacional, cuando concurren ofertas iguales o similares de origen extranjero.

Recientemente, se estableció para el sector público la prohibición de importar automotores (decretos nos. 5.651 del 22/VIII/84 y 11.386 del 26/VIII/85).

I. Perú

En 1971 el reglamento de la Ley General de Industrias no. 18.350 (1970) estableció la obligación de adquirir manufacturas locales inscriptas en el Registro Nacional de Manufacturas. Esta preferencia absoluta debía ser cumplida por empresas públicas y privadas.

El referido reglamento fue derogado por la ley no. 23.407.

//

//

Actualmente existe un régimen de "compre nacional" instaurado por el Decreto Supremo 017/81 - ITI/IND (1981) y la Ley General de Industrias no. 23.407 (1982), que como principio general determina que el Estado y sus empresas tienen la obligación de comprar bienes nacionales inscriptos en el Registro de Productos Industriales Nacionales, cuando sean ofrecidos en condiciones similares de calidad, oportunidad y precio que los productos extranjeros (preferencia relativa).

En el procedimiento de cotejo de precios al valor CIF del bien importado se le suman los derechos de aduana y los demás impuestos de importación, aun que se trate de licitaciones internacionales con un régimen de exención de tales tributos.

En las bases de selección para la ejecución de obras y provisión de bienes debe incluirse la preferencia referida y las establecidas en los reglamentos de los organismos internacionales de crédito.

Con respecto a los proyectos llave en mano, las ofertas deben estar acompañadas de una lista desagregada de componentes a fin de que éstos puedan ser suministrados por las empresas nacionales. Asimismo, se prevé que los precios de los componentes extranjeros no podrán ser inferiores a los vigentes en el país de origen.

El Decreto Supremo no. 022-84-ITI/IND ampliando la reglamentación de la ley no. 23.407, estableció que en el caso de la participación de postores nacionales y extranjeros en licitaciones o concursos públicos de precios convocados para la adquisición de bienes, los postores nacionales tendrán un margen de preferencia del 15 por ciento a los efectos de la comparación de precios.

La entidad licitante una vez conocidas las ofertas de todos los postores, determinará la mejor oferta extranjera sobre la cual se otorgará el margen de preferencia referido, siempre y cuando las ofertas nacionales reúnan condiciones similares a la mejor oferta de los postores extranjeros, en cuanto al precio ofertado, y los requisitos de calidad y oportunidad en la entrega de los referidos bienes, a criterio de la comisión calificadora.

El régimen de contratos de riesgo petroleros ("modelo peruano") autoriza a los contratistas a importar sus equipos libres de derechos, excepto si pudiesen ser provistos por la industria peruana en condiciones comparables de calidad, precio y plazo de entrega.

Las especificaciones técnicas de los proyectos deben prever necesariamente la participación de la industria local en los porcentajes establecidos por el Ministerio de Industria, Turismo e Integración. Por su parte, las bases de selección no podrán contener reglas que impliquen un trato desfavorable para los productores nacionales o le impidan su participación.

Con carácter previo al llamado de una licitación los organismos y entidades del sector público deben contar con un informe favorable del Consejo de Transacciones del Sector Público (CONTREC) y después de la licitación dicho Consejo debe autorizar los pagos en moneda extranjera. Este procedimiento permite controlar el cumplimiento de las normas de preferencia para los productos locales.

//

//
J. Uruguay

La Ley de Ordenamiento Fiscal del año 1961 estableció que "El Poder Ejecutivo, los Gobiernos Departamentales, los entes autónomos y los servicios descentralizados, en todas las licitaciones o compras directas que realicen, darán preferencia a los bienes, productos, maquinarias, equipos y artículos nacionales, siempre que no se opongan razones de orden técnico debidamente fundadas y que su precio no supere más de un 40 por ciento la oferta de similares extranjeros. La protección acordada por este artículo a la industria nacional es sin perjuicio de lo que pueda resultar de los recargos que a los bienes, productos, maquinarias o artículos hubiese impuesto el Poder Ejecutivo" (artículo 374).

El régimen adquirió carácter orgánico con el dictado del decreto no. 104/68, cuyo artículo 40 reitera el concepto de preferencia relativa y prescribe que en todas las contrataciones del Estado debe otorgarse preferencia a los bienes nacionales "en paridad de calidad o aptitud con los extranjeros".

A los fines de la comparación con los nacionales, al valor FOB o CIF de los productos extranjeros deben sumarse todos los factores integrantes del costo.

En los pliegos particulares de cada contratación deben incluirse la clase y límite de las preferencias; entre éstas tienen prioridad las ofertas que contengan soluciones favorables para la colocación de productos nacionales exportables, así como aquellas provenientes de países con respecto a los cuales Uruguay tenga un saldo positivo en la balanza comercial.

Si la adquisición debe tener lugar en el extranjero corresponde atender a los convenios vigentes con organismos de comercio, acuerdos aduaneros o de integración, en especial, la ALADI.

Antes del llamado a licitación resulta menester requerir información de los ministerios competentes sobre los puntos precedentemente indicados.

La ley no. 14.871 del 20 de marzo de 1979, relativa a licitaciones internacionales, dispone que la importación de mercaderías y equipos por parte de empresas del Estado, correspondientes a licitaciones de tal carácter con financiamiento del BIRF o del BID, podrá ser exonerada de gravámenes por el Poder Ejecutivo.

La ley citada prescribe -asimismo- que las empresas nacionales que resulten adjudicatarias de licitaciones internacionales que cuenten con financiamiento de dichas instituciones, de productos manufacturados en el país, podrán gozar de beneficios similares a los que corresponderían si esos productos fuesen exportados, siempre que el Poder Ejecutivo lo considere conveniente.

En la comparación de precios entre ofertas nacionales y extranjeras, como consecuencia de las licitaciones aludidas, las empresas del Estado otorgarán un margen de preferencia a las primeras. Este margen será determinado por el Poder Ejecutivo en base al arancel básico de protección de la industria nacional y al valor agregado correspondiente al producto que se trate.

Por último, cabe destacar que el decreto reglamentario de la Ley de Hidrocarburos determina que los contratos de exploración y explotación deben contener cláusulas que aseguren en la medida de lo posible el uso de "bienes y materiales producidos por la industria nacional" (ley no. 14.181 de 1974 y decreto no. 366/74).

//

//

K. Venezuela

El primer antecedente data del año 1959 y fue el decreto no. 512 que trató de alentar la producción nacional a través de la demanda de bienes originada en el sector público. Ese cuerpo fue reemplazado por el decreto no. 2.023 de 1977, a su vez, sustituido por el decreto no. 1.234 de 1981 que se encuentra actualmente vigente, y que comprende no sólo la adquisición de bienes, sino también la demanda de obras y servicios.

El principio general consiste en que la Administración Central, los institutos autónomos y, en su caso, las Gobernaciones, no podrán ordenar la adquisición de bienes de origen extranjero, sean estos de consumo, intermedios o de capital, cuando exista oferta de origen nacional en condiciones adecuadas de calidad, oportunidad y precio, independientemente de si la adjudicación es directa, por concurso privado o licitación pública.

Las reglas de funcionamiento del sistema pueden reseñarse del modo siguiente:

- a) Los organismos y entidades obligados tomarán las medidas necesarias para lograr la máxima participación de proveedores de bienes en todas las fases de los proyectos de inversión y en cualquier contratación que realicen, en condiciones adecuadas de calidad;
- b) Si para las obras y servicios requeridos sólo existe oferta parcial significativa de origen nacional, en condiciones adecuadas de calidad, deberán establecerse condiciones de contratación que aseguren la participación de la oferta nacional;
- c) En casos debidamente justificados si no es posible la participación nacional deberá obtenerse la autorización del Ministro competente antes de iniciarse el procedimiento de contratación con personas del exterior. Dicha autorización podrá ser otorgada hasta por un año en el caso de bienes de adquisición rutinaria;
- d) La adquisición de bienes de origen nacional o extranjero está condicionada al cumplimiento de las normas de calidad establecidas por el Ministerio de Fomento. Si no existe norma internacional se emplearán las aceptadas internacionalmente;
- e) Los organismos obligados por las normas del régimen informarán con tiempo suficiente a los proveedores potenciales de bienes de origen nacional sobre sus necesidades;
- f) Se crea un Registro de Información sobre Potencial Industrial y Tecnológico Nacional en dependencia del Ministerio de Fomento;
- g) En los estudios de preinversión deberán especificarse separadamente los rubros que componen la provisión de bienes, evaluando en cada caso la capacidad nacional de suministro;
- h) Sobre la base de los estudios indicados en el punto anterior, los organismos adquirentes señalarán en un formulario elaborado por el Ministerio de Fomento y la Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN), las modalidades para selección del proveedor y las especificaciones de los rubros correspondientes a bienes, puntualizando cuáles deben ser importados y de origen nacional; e

//

//

1) Cuando participen oferentes extranjeros y nacionales, a los efectos de comparar los precios de los bienes, se otorgará a la oferta nacional un margen de preferencia frente a la importada, calculado del siguiente modo:

1. Bienes de consumo final o intermedio:

Si el valor agregado nacional del bien local es igual o superior al 50 por ciento, se agregará al valor CIF el monto de los derechos de importación.

Si el valor agregado nacional es igual o superior a 35 por ciento e inferior al 50 por ciento del valor CIF, se le agregará solamente el 50 por ciento de los derechos de importación.

2. Bienes de capital:

Si el valor agregado nacional del bien local es igual o superior al 30 por ciento se agregará al valor CIF el margen diferencial que resulte mayor entre los dos siguientes:

- Los derechos de importación.
- Un porcentaje igual al correspondiente al valor agregado nacional del bien producido en el país.

El valor agregado nacional será el que resulte del certificado expedido al productor por el Instituto de Comercio Exterior.

A solicitud de las comisiones de adjudicación el oferente extranjero de berá presentar información actualizada certificada oficialmente de los precios domésticos del producto en el país de origen.

En materia petrolera la empresa "Petróleos de Venezuela S.A." ha desarro llado una activa política destinada a promover el desarrollo de proveedores nacionales, a través de las adquisiciones de sus materiales y equipos.

//

//

Acuerdo Subregional Andino

El artículo 27 del Acuerdo de Cartagena prevé la adopción por los países miembros de un régimen común sobre capitales extranjeros, marcas, patentes, licencias y regalías.

En cumplimiento de dicha previsión, la Comisión del Acuerdo aprobó en 1970 mediante la Decisión no. 24, el "Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías", cuyo artículo 24 establece: "Los Gobiernos de los países miembros darán preferencia en sus adquisiciones a los productos que incorporen tecnología de origen subregional en la forma que la Comisión estime conveniente".

Asimismo, la Decisión no. 24 contiene distintas reglas destinadas a proteger la industria subregional, tales como el establecimiento de gravámenes para los productos que utilicen marcas de productos extranjeros, la prohibición de distintas cláusulas restrictivas para las licencias de marcas extranjeras, etc..

La Decisión no. 49 definió las directivas básicas para la armonización de las legislaciones de fomento industrial entre los países miembros y previó la elaboración de un mecanismo que orientara la demanda del sector público hacia la producción subregional.

En el marco del Acuerdo tienen relación con nuestra materia los programas sectoriales de desarrollo industrial, previstos en los artículos 32 y 38, respectivamente.

En tal sentido, puede destacarse la Decisión no. 57 que aprobó el programa sectorial de desarrollo industrial del sector metalmeccánico, asignando a cada país determinadas "unidades" (grupos o familias) de productos similares por su finalidad, tipo de especificaciones o tecnologías empleadas para su fabricación.

Los países miembros se comprometieron a no promover nuevas fabricaciones ni las existentes cuando el producto no esté incluido en las unidades asignadas ni tampoco a autorizar inversiones extranjeras si se da el mismo supuesto.

//

CUADROS COMPARATIVOS

1. PREFERENCIAS EN FAVOR DE LOS BIENES NACIONALES

Preferencias calificadas (compre nacional)	Preferencias simples	Políticas o prácticas de preferencia	Ausencia de regímenes o políticas
Argentina Bolivia Brasil Colombia Ecuador Perú Uruguay Venezuela	Paraguay	México	Chile

//

//

2. REQUISITOS DE NACIONALIDAD U ORIGEN DE LOS BIENES

ARGENTINA	a) Mineral extraído y beneficiado en el territorio; b) Producto agropecuario producido en el territorio; c) Producto industrial fabricado en el país, con materias primas, productos semielaborados o partes producidos en el territorio; y d) Producto industrial fabricado en el país, como consecuencia de un plan de integración industrial aprobado por la autoridad.
BOLIVIA	No tiene establecidos.
BRASIL	No tiene establecidos.
COLOMBIA	El producto se considera nacional cuando incorpora más del 50 por ciento de valor agregado nacional o se ajusta a las normas de ensamble vigentes en el momento de apertura de la licitación.
ECUADOR	No tiene establecidos.
PERU	No tiene establecidos.
URUGUAY	No tiene establecidos.
VENEZUELA	a) Bienes de consumo final o intermedio: como mínimo el valor agregado local debe ser del 35 por ciento; y b) Bienes de capital: dicho valor mínimo debe ser del 30 por ciento.

//

ne

//

3. COMPARACION DE PRECIOS ENTRE BIENES NACIONALES Y EXTRANJEROS

	PRECIO TEORICO DEL BIEN EXTRANJERO	PREFERENCIA
ARGENTINA	Valor CIF más los recargos, impuestos, derechos y tasas que deban ser satisfechos por un importador no privilegiado. La comparación debe hacerse sobre la base de precios reducidos a valores de contado.	El recargo mínimo es del 25% si el establecido fuera inferior o no existiera.
BOLIVIA	Precio más fletes, impuestos de aduana, impuestos a la renta interna y municipales y los intereses, comisiones y recargos relativos a las condiciones de pago.	20% sobre el precio de los bienes similares importados.
BRASIL	Costo de importación en cruzeiros de la mercadería extranjera. El costo se integra en base al precio normal incrementado con los tributos de importación y otros recargos de efecto equivalente.	No la hay con carácter general. Para los proyectos con financiamiento externo inferior a 15 años, debe haber un margen no inferior al 15% sobre el valor CIF.
COLOMBIA	Valor del bien más derechos arancelarios y de aduana, aun cuando el adquirente esté exento, gastos consulares y de transporte, seguros y tasas portuarias.	La tarifa arancelaria mínima es del 25%. Para los países del Pacto Andino se aplica la tarifa para las transacciones de la subregión, aunque sea inferior al 25%.
ECUADOR	Valor CIF más derechos portuarios y el recargo que corresponda según el tipo de bien.	30%: productos intermedios. 40%: bienes de capital. 50%: bienes de consumo. 60%: automóviles.

//

//

	PRECIO TEORICO DEL BIEN EXTRANJERO	PREFERENCIA
MEXICO	Valor FOB más flete (reglas de las Secretarías) para bienes de capital.	15% para bienes de capital (reglas citadas).
PARAGUAY		15 por ciento sobre el precio de similares importados
PERU	Valor CIF más derechos de aduana y demás impuestos de importación, aunque se trate de licitaciones internacionales con un régimen de exención de tales tributos.	15 por ciento sobre la mejor oferta extranjera.
URUGUAY	Valor FOB o CIF más todos los factores integrantes del costo.	40% sobre el precio de similares extranjeros.
VENEZUELA	Valor CIF más el derecho de importación que corresponda, según el tipo de bien.	<p>1) Bienes de consumo final o intermedio:</p> <p>a) Valor agregado igual o inferior al 50%; al valor CIF se suman los derechos de importación;</p> <p>b) Valor agregado igual o superior al 35% e inferior al 50%; se suma la mitad de los derechos de importación.</p> <p>2) Bienes de capital: Valor agregado igual o superior al 30%; se suma el margen que resulte mayor de los siguientes:</p> <p>a) Derechos de importación;</p> <p>b) Un porcentaje igual al valor agregado local del bien nacional.</p>

III - OTROS SISTEMAS JURIDICOS

Banco Interamericano de Desarrollo

Las "Normas para las adquisiciones con préstamos del BID" autorizan márgenes de tratamiento preferencial para el supuesto de adquisición de bienes mediante licitación internacional, distinguiendo entre márgenes de preferencia nacionales y regionales.

En cambio, el Banco no reconoce trato preferente en los contratos de construcción.

1. Márgenes de preferencia nacional

En las licitaciones internacionales los proveedores locales del país prestatario tienen derecho a un margen de preferencia nacional en la comparación entre las ofertas locales y extranjeras, a condición de que el bien sea de origen local.

A los fines del cotejo de ofertas, el precio del bien de origen nacional será el precio de entrega en el lugar del proyecto, previa deducción de:

- a) Los derechos de importación pagados sobre materias primas principales o componentes manufacturados; y
- b) Los impuestos nacionales sobre ventas, al consumo y al valor agregado, incorporados al costo del bien ofrecido.

Siempre con miras a la comparación, el precio del bien extranjero ofrecido, será el precio CIF, menos los derechos de importación, consulares y portuarios, al que se agregarán los gastos de puerto y el transporte interno desde el puerto o frontera al lugar del proyecto.

Al precio CIF de los bienes extranjeros -expresado en moneda local- el prestatario podrá agregarle un margen de preferencia del 15 por ciento o el derecho aduanero correspondiente, según cuál sea menor.

De acuerdo con las reglas del Banco, un bien se considera de origen local o nacional cuando el costo de los materiales, mano de obra y servicios locales empleados en su fabricación, representan no menos del 40 por ciento del producto terminado.

La conversión de monedas para establecer comparaciones de precios se hará sobre la base del tipo de cambio aplicado por el propio Banco en sus contratos.

2. Margen de preferencia regional

Si en la licitación internacional participan proveedores de bienes de un país distinto del prestatario, que sea miembro de un acuerdo de integración, del cual sea parte también el país prestatario, tales proveedores tendrán derecho a un "margen de preferencia regional" en la comparación entre sus ofertas y las de terceros países

//

//

En la comparación de ofertas extranjeras el prestatario podrá sumar al precio de los bienes originarios de terceros países (o sea, los que no son parte del acuerdo de integración) un porcentaje del 15 por ciento o la diferencia entre el derecho de importación aplicable a esos bienes cuando provienen de países partes del acuerdo, según cuál sea menor.

Las normas del Banco consideran que un bien es de "origen regional" cuando es originario de un país que sea miembro de un acuerdo de integración, del cual también sea parte el país prestatario, y cumpla con las normas que regulan el origen y otros aspectos relacionados con los programas de liberalización del intercambio que se prevean en los acuerdos respectivos.

Asimismo, el valor agregado local no debe ser menor que el fijado para el margen de preferencia nacional.

A los fines de la política de trato preferencial el Banco reconoce los siguientes acuerdos regionales o subregionales de integración:

- a) Mercado Común Centroamericano;
- b) Comunidad del Caribe;
- c) Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino); y
- d) Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Si el prestatario es parte en más de un acuerdo de integración podrá aplicar el margen de preferencia regional o subregional según el país de origen del bien.

//

//

Banco Mundial

Las normas del Banco Mundial también contienen criterios de preferencia en las adquisiciones del sector público financiadas con sus recursos.

El Banco en principio no admite preferencias en materia de construcción, salvo transitoriamente para países con bajos ingresos "per cápita" en favor de los contratistas nacionales. En este caso los documentos de la selección deben prever reglas de precalificación destinadas a determinar cuales son las empresas beneficiarias de la preferencia.

1. Margen de preferencia nacional

Los prestatarios públicos de préstamos pueden acordar con el Banco un margen de trato preferencial en favor de la producción nacional. Tales preferencias estarán indicadas con claridad en los pliegos que regirán el llamado.

Luego del estudio de las ofertas, las que fueran admitidas se agruparán en:

- a) Propuestas de bienes nacionales con valor añadido local superior al 20 por ciento precio-fábrica;
- b) Demás propuestas nacionales; y
- c) Otras ofertas.

En cada grupo se establecerá un orden de méritos para el que no se tendrán en cuenta los derechos arancelarios de importación; si la mejor oferta perteneciera a alguno de los dos primeros grupos, la misma resultará adjudicataria; en cambio, si la propuesta más conveniente estuviera incluida en el tercer grupo, se procederá a un nuevo cotejo entre los bienes nacionales con más del 20 por ciento de valor agregado y los bienes extranjeros, sumando a éstos últimos hasta un 15 por ciento de su valor CIF.

2. Margen de preferencia regional

Las normas del Banco también permiten a requerimiento del receptor público del préstamo, el establecimiento de un margen limitado de preferencia para proveedores de bienes pertenecientes a países en desarrollo que integran acuerdos de carácter regional.

//

//

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

El Acuerdo es un tratado multilateral, suscrito en la actualidad por más de 80 países que realizan más del 80 por ciento del comercio mundial, que fija reglas para el comercio internacional.

El principio básico del Acuerdo es la cláusula de nación más favorecida, destinado a evitar las discriminaciones en el comercio internacional. Las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que dan a cualquier otro país en materia de derechos y gravámenes de importación y exportación. Ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales especiales; todos están en pie de igualdad y todos pueden beneficiarse con cualquier reducción de los obstáculos al comercio.

El segundo principio es que las industrias nacionales deben protegerse fundamentalmente mediante el arancel aduanero y no con medidas comerciales de otra clase. La finalidad de esta regla es que se conozca con claridad el grado de protección y que sea posible la competencia.

En el Acuerdo hay una prohibición general de las restricciones cuantitativas, salvo el caso de dificultades en la balanza de pagos.

La Ronda de Tokio, que fue la más prolongada de las siete rondas de negociaciones comerciales multilaterales que tuvieron lugar en el marco del GATT, se inició en 1973 y concluyó en 1979. Entre sus resultados figura una disposición que faculta a los países en desarrollo a celebrar acuerdos comerciales preferenciales sobre una base regional o global en los que se contempla la supresión o reducción mutua de los aranceles para los productos del comercio recíproco, no obstante la cláusula de nación más favorecida que constituye la piedra angular del Acuerdo.

Otro importante resultado de la Ronda de Tokio fue el "Acuerdo sobre compras del sector público", es decir, un código multilateral cuya finalidad es lograr una mayor transparencia en las reglas de juego relativas a las compras del sector público, tratando que con ellas no se proteja a los productos o proveedores nacionales ni se discrimine en contra de los productos o suministradores extranjeros. Sin embargo, en el Acuerdo se prevé un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, con inclusión de los menos adelantados.

Las principales materias que regulan el Acuerdo son las siguientes:

a) Alcance

El Acuerdo se aplica a todas las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras de productos por el sector público, y a todos los contratos de compra por un valor igual o superior a 150.000 DEG (Derechos Especiales de Giro), no pudiéndose dividir un requerimiento para reducir el valor de los contratos resultantes a menos del límite fijado.

b) Trato nacional y no discriminación

Las partes deben otorgar a los productos originarios de los territorios aduaneros (incluidas zonas francas) de las otras partes y a los proveedores de

//

//

esos productos establecidos en el territorio de dichas partes, un trato no menos favorable que el concedido a los productos y proveedores nacionales y a los de cualquier otra parte.

Con la misma finalidad, no podrán aplicarse a los productos importados con destino al sector público, procedentes de otras partes, normas de origen diferentes de las que se apliquen en las operaciones comerciales normales y en el momento de la importación de los mismos productos procedentes de las mismas partes.

c) Trato especial para los países en desarrollo

Las partes tendrán en cuenta las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo, en particular los menos adelantados, considerando en especial su necesidad de:

1. Salvaguardar su balanza de pagos y asegurar un nivel de reservas que les permita la realización de sus programas de desarrollo.
2. Promover la creación o el desarrollo de ramas de producción nacionales, incluidas las pequeñas industrias y la artesanía.
3. Apoyar los establecimientos industriales en tanto dependan totalmente o en gran parte de las compras del sector público.
4. Fomentar su desarrollo económico a través de acuerdos regionales o generales entre países en desarrollo.

Los países en desarrollo podrán negociar excepciones a las reglas sobre trato nacional para algunas entidades o productos, atendiendo a las circunstancias de cada caso.

d) Especificaciones técnicas

Las especificaciones fijadas para determinar las características de los bienes que se han de comprar no podrán crear obstáculos al comercio internacional.

Toda especificación deberá establecerse en función del empleo del producto más que en función de su diseño y -asimismo- estará sustentada en normas internacionales, reglamentos técnicos nacionales o normas nacionales reconocidas.

e) Procedimiento de selección

El Acuerdo contiene distintas reglas sobre el punto, orientadas a preservar sus objetivos. Se distingue entre licitaciones públicas, licitaciones selectivas (privadas) y contratación directa.

1. En lo que hace a la calificación de los proveedores, las entidades compradoras se abstendrán de hacer discriminaciones entre los proveedores extranjeros o entre éstos y los nacionales. En particular los procedimientos seguirán las pautas siguientes:
 - 1.1 Los llamados a licitación deben publicarse con anticipación suficiente.

//

me

//

- 1.2 Las condiciones de participación, tales como garantías financieras, calificaciones técnicas, información demostrativa de las mismas y los controles de la calificación, no serán menos favorables o discriminatorios para los proveedores extranjeros.
- 1.3 El proceso de calificación o el tiempo que lleve no podrán usarse para excluir de la lista a un proveedor extranjero o para no tenerlo en cuenta en una compra determinada.
- 1.4 Todos los proveedores que reúnan las condiciones de la calificación tendrán derecho a ser incluidos en las listas correspondientes dentro de un plazo razonablemente breve.
2. Con relación a la publicidad de los requerimientos se establecen distintos requisitos destinados a que los interesados tengan un conocimiento claro y completo de las necesidades de provisión. En punto a la licitaciones selectivas, el Acuerdo contiene un claro precepto de principios, cuyo texto expresa: "A fin de lograr la óptima competencia internacional efectiva en las licitaciones selectivas, para cada compra proyectada las entidades invitarán a licitar al mayor número de proveedores nacionales y extranjeros que sea compatible con el funcionamiento eficaz del sistema de compras. Las entidades seleccionarán de manera justa y no discriminatoria a los proveedores que deben participar en la licitación".
3. El Acuerdo establece pautas precisas para la presentación, recepción y apertura de las ofertas, y adjudicación de los contratos.
4. El documento contiene reglas detalladas tendientes a establecer un sistema informativo que permita a cada parte conocer la normativa de compras, estadísticas y aun, informes sobre casos concretos, de las demás partes.

Resulta interesante destacar que no obstante la orientación general del Acuerdo, en el sentido de favorecer y destrabar el comercio internacional, se han reconocido excepciones en favor de los acuerdos regionales y de los países en vías de desarrollo.

//

Estados Unidos

A raíz de la crisis económica de 1929, con su secuela de recesión y desocupación, se presentaron en el Congreso de Estados Unidos distintas iniciativas para restringir la compra de productos importados por el sector público, hasta que en 1933 en las postrimerías de la Administración Hoover fue sancionada la ley de "Compre Americano" ("Buy American Act" o "American materials required of public use").

Luego de la Segunda Guerra el sistema fue cuestionado debido a que los Estados Unidos defendían el libre comercio internacional y promovían el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), de modo que el régimen de protección se veía como "un anacrónico legado de la depresión, ya superada". (5)

El cuestionamiento dio lugar a diversos estudios y al dictado del Decreto Presidencial no. 10.582 que reglamentó la ley (año 1954).

El sistema es aplicado en las adquisiciones del gobierno federal, con un importante grado de flexibilidad y discrecionalidad en favor de los organismos y agencias.

Las compras deben orientarse a bienes extraídos, producidos o fabricados en los Estados Unidos y, en virtud del carácter objetivo del régimen, se atiende exclusivamente a la naturaleza local del proceso de fabricación del producto, aunque sea ofrecido por una empresa extranjera.

Las manufacturas deben tener por lo menos un 50 por ciento de componentes nacionales ("fifty percent test"), entendiéndose por tales los que se incorporan físicamente al producto final, con lo que se excluyen la mano de obra, el transporte, la utilidad, los costos fijos y los envases.

La obligación de adquirir productos nacionales es exigible siempre que el precio sea razonable y este carácter se determina mediante un procedimiento de comparación de precios entre bienes locales y extranjeros.

Ante la falta de reglas, los organismos federales comenzaron a aplicar el criterio adoptado por la oficina de compras del Departamento del Tesoro, o sea, que el precio local debía ser considerado irrazonable si excedía en 25 por ciento el precio extranjero.

El decreto de 1954 estableció dos preferencias alternativas: una de 6 por ciento calculada sobre el precio extranjero incluyendo el derecho de importación, flete y otros gastos; y la segunda computando un margen total de preferencia del 10 por ciento sobre el precio extranjero, excluyendo derechos y otros gastos. El adquirente debía optar por la alternativa más favorable al producto nacional ("prueba de diferencias").

Hay mayores márgenes para el caso de bienes locales fabricados por pequeñas empresas o en zonas de elevado desempleo (12 por ciento) y para las adquisiciones del área de Defensa (50 por ciento).

(5) V. Bustamante, op. cit. pág. 371 y obra citada en la nota 370.

//

//

A las restricciones para los productos extranjeros derivadas del "Compre Americano", se agregan las provenientes de determinadas políticas (v. gr. las practicadas por el Departamento de Defensa), que cuantitativamente resultan mucho más significativas que las primeras.

Asimismo, existen otras restricciones de carácter legal, tales como las impuestas por razones de seguridad nacional, fabricación o reparación de buques, reserva de cargas, suministros de países comunistas, etc..

//

Japón

En 1963 por decisión de gabinete se otorgó preferencia a los proveedores lo
cales de catorce grupos de productos.

En 1972 se dejó sin efecto la casi totalidad de las preferencias completán
dose en 1975 la supresión formal con la eliminación de la correspondiente a equi
pos de computación.

La política de protección de la industria local es practicada por el sector
público en sus adquisiciones, las que se contratan sólo excepcionalmente a tra
vés de licitación pública.

//

me

//

Mercado Común Europeo

El Tratado de Roma, para asegurar la institución del mercado común, ha adoptado una serie de reglas tendientes a impedir que sea distorsionada la competencia, ya sea por acción de las empresas productoras o por normas de los gobiernos que impliquen una protección o configuren un trato discriminatorio entre los bienes nacionales y los provenientes de otros países miembros. (6)

Las reglas de competencia son aplicadas por igual a empresas privadas y públicas, entendiéndose por estas últimas a todo organismo o persona estatal.

En consecuencia, los países de la Comunidad mediante la Resolución del 21/XII/66 y la Directiva de la misma fecha, ambas dictadas por el Consejo de la Comunidad, han establecido un "Régimen de Compras Públicas" que impone la realización de licitaciones públicas cuando se trata de adquisiciones con un valor superior a un monto determinado, sin que haya lugar para preferencias en favor de las industrias locales.

En la práctica los países de la Comunidad eluden la realización de licitaciones públicas y recurren a licitaciones privadas y contrataciones directas, a través de las cuales tratan de favorecer a los productos nacionales.

En Inglaterra, Francia y Alemania, no hay leyes que otorguen preferencias a la producción local, pero son muy pocos los contratos que se celebran mediante licitaciones amplias.

Hace poco tiempo, en Gran Bretaña, el Departamento de Energía celebró un acuerdo con la Asociación de Operadores Costa-Afuera del Reino Unido Limitada (UKOOA), instrumentado en el Memorando de fecha 3/XI/75, revisado el 2/II/81.

En el documento se expresa que "es intención declarada del Gobierno que la industria manufacturera del Reino Unido debe proveer, sobre bases competitivas, una parte mayoritaria y progresivamente creciente de los bienes y servicios requeridos para el desarrollo de nuestra plataforma continental y debe establecer un creciente mercado de exportación".

A renglón seguido se agrega que la Oficina para Provisiones Costa-Afuera del Departamento de Energía es responsable de asegurar la máxima participación posible de compañías manufactureras del Reino Unido en la provisión de bienes a la industria de hidrocarburos costa afuera, incluyendo la creación de capacidad industrial adicional para alcanzar las necesidades actuales y las emergentes que aseguren que dicha capacidad adicional sea utilizada tan completa y continuamente como sea posible.

Los miembros de la Asociación se comprometen a usar bienes y servicios de origen británico cuando resulten competitivos en cuanto a especificaciones, calidad, plazo de entrega y precio.

(6) Vid. en el tratado las reglas de competencia (artículos 85 a 94), disposiciones fiscales (artículos 95 a 99) y aproximación de la legislaciones nacionales (artículos 100 a 102).

//

//

Para preservar los objetivos expuestos el Memorando lleva anexo un Código de Conducta.

Por último, se aclara que el documento será aplicado e interpretado de manera coherente con los términos del Tratado de la CEE. (7)

(7) Vid. GOTTHEIL, páginas 127 y 133.

//

//

IV - SISTEMA DE TRATO PREFERENCIAL

A. Protección arancelaria y preferencias

Los países en vías de desarrollo procuran la ampliación de sus mercados a través de mecanismos de integración dentro del marco primario de acuerdos regionales o subregionales.

La sustitución de la ALALC por la ALADI a través del Tratado de Montevideo 1980 significó un cambio profundo en la orientación del sistema regional debido a que los mecanismos tendientes a constituir progresivamente una zona de libre comercio fueron remplazados por el establecimiento de un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial (Tratado de Montevideo 1980, artículo 4).

Con criterio práctico, forjado a la luz de la aplicación del Tratado de 1960, el nuevo ordenamiento apunta al empleo de técnicas de complementación y cooperación económica, que permitirán profundizar el proceso de integración y alcanzar finalmente el objetivo a largo plazo de un mercado común latinoamericano (Tratado de Montevideo 1980, artículo 1, in fine).

En la reunión de Caracas (documento ALALC/RN/I Rev. 1) la delegación de México expresó que las etapas de integración debían transitarse "Mediante el señalamiento de plazos indicativos y revisables a efectos de que, con la aplicación de mecanismos de liberación flexibles, se logre una zona de preferencias en el corto plazo; una zona de libre comercio en el mediano plazo y el mercado común latinoamericano en el largo plazo".

Como elemento básico del área de preferencias económicas el Tratado de 1980 establece que los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional (Tratado de Montevideo 1980, artículo 5).

El margen de preferencia regional posee los caracteres siguientes:

- a) Es un instrumento de alcance regional, esto es, que sus efectos se extienden a todos los países miembros (multilateralidad), confiriéndoles un trato arancelario favorable con relación a terceros países (extrarregionales);
- b) Es de naturaleza "universal" porque comprende la totalidad del "universo arancelario", sin perjuicio de la posibilidad de listas de excepción. (8) Se considera que en dichas listas debieran incluirse naturalmente los bienes sujetos a restricciones no arancelarias;
- c) Su nivel es mínimo y es posible acrecentarlo a través de las negociaciones multilaterales;
- d) Su nivel es móvil, está fijado en porcentaje y no implica consolidación de gravámenes ni dentro de la región ni frente a terceros países;

(8) Vid. artículos 55 y 102 del Acuerdo de Cartagena. Vid. asimismo "Aspectos jurídicos vinculados al establecimiento de un margen de preferencia regional", División Estudios Jurídicos del INTAL, s/f.

- e) Puede ser diferenciado en función del grado de desarrollo económico de los países miembros;
- f) Puede ser diferente en función del sector económico de que se trate; y
- g) Puede constituir un relevante medio de "convergencia", con respecto a otros países latinoamericanos que no sean miembros de la ALADI.

El correcto funcionamiento del margen de preferencia regional supone que los países miembros tienen un sistema arancelario de importación donde están incluidos todos los derechos que deben ser satisfechos cuando se adquieren bienes en el exterior.

En algunos casos, el normal funcionamiento puede verse alterado por una serie de medidas que modifican los límites de un derecho de importación.

Se trata de las restricciones cuantitativas a la importación, pudiéndose señalar las siguientes:

- a) La suspensión de importaciones;
- b) La reducción o supresión de derechos en favor de importadores privilegiados (por lo general, el sector público tiene este carácter);
- c) El otorgamiento de licencias arancelarias;
- d) Los precios oficiales para la liquidación de los derechos de importación, cuando el valor CIF declarado resulte inferior al precio oficial;
- e) Los márgenes de preferencia negociados en el marco de acuerdos regionales o subregionales, respecto de los derechos fijados para terceros países.

En el caso de la ex-ALALC (Tratado de Montevideo 1960) se preveían:

1. Las listas nacionales con la reducción anual de gravámenes y demás restricciones, que cada Parte concedía a las demás.
2. La lista común en la que se incluían los productos cuyos gravámenes y demás restricciones que las Partes se comprometían a eliminar el 31/XII/80.
3. La lista de ventajas no extensivas, que debían incluir concesiones en favor de los países de menor desarrollo económico relativo.
4. Los acuerdos subregionales.

Por su parte, en el marco de la ALADI (Tratado de Montevideo 1980) se contemplan:

1. La preferencia arancelaria regional
 2. Los acuerdos de alcance regional.
 3. Los acuerdos de alcance parcial.
- f) Los impuestos al consumo (tales como el impuesto al valor agregado y los impuestos internos) que, por lo general, se aplican tanto a los bienes importados como a los nacionales.

//

A ello cabe agregar que los aranceles sólo contienen los niveles de protección nominal y, por lo tanto, no dan idea de la existencia y el peso de una serie de medidas paraarancelarias, que constituyen verdaderas tarifas implícitas en el comportamiento de las unidades productivas. (9)

El establecimiento de un derecho de importación hace que el precio de venta interno de un producto sea superior a su precio internacional CIF (costo, seguro y flete).

El derecho fijado tiende a provocar un aumento de la producción local y, por lo tanto, un incremento en la retribución de los factores locales de producción.

Si las tarifas no son utilizadas en toda su medida legal, el precio interno estará dado por otras condiciones sectoriales del mercado, que son las que en definitiva fijarán su nivel.

Por lo tanto, tarifa explícita es la que resulta del arancel más la incidencia de otras medidas (tomadas sobre el valor de avalúo) que se emplean para el control de las importaciones, mientras que la tarifa implícita o real es la que refleja verdaderamente el comportamiento de las unidades de producción.

En los países con un cuadro de diversos instrumentos no arancelarios para controlar las importaciones, resulta de fundamental importancia medir la protección efectiva de los productos locales frente a la protección legal o no nominal, ya que la tasa de protección efectiva refleja la potencialidad de los incentivos que benefician al valor agregado local (remuneración de los factores de producción).

El tema, bajo la denominación de "estructuras arancelarias diferenciales", ha sido expuesto con gran claridad por Harry G. Johnson (10), en los términos siguientes: "El hecho de que los bienes objeto de comercio puedan ser insumos o productos en el sistema productivo del país importador significa que determinado arancel puede gravar o subsidiar la producción interna, según que el arancel se aplique a un insumo o un producto, y obliga a distinguir la protección concedida a los bienes y la concedida a los procesos "de producción" de dichos bienes, con arreglo a una estructura arancelaria dada. La última puede diferir acentuadamente de la primera, y la tasa de protección concedida, o el costo excedente de la producción protegida que la estructura arancelaria permite a determinado proceso de producción, puede ser muy distinta de lo que indica el arancel aplicado al producto que se obtiene mediante ese proceso" (pá gina 422).

"Los casos que acabamos de analizar son aquellos en que la estructura arancelaria, al imponer a los insumos tasas superiores a las que se aplican al producto acabado, reduce o elimina la protección implícita concedida al proceso

(9) Sobre este tema puede consultarse el valioso trabajo de Julio BERLINSKI "La protección arancelaria de actividad seleccionada de la industria manufacturera argentina", Buenos Aires, setiembre de 1977.

(10) "Aranceles aduaneros y desarrollo económico: algunas cuestiones teóricas" en "Economía del Comercio y Desarrollo", Buenos Aires, 1971, págs. 405/33.

//

me

//

de producción o lo somete a un impuesto neto. Donde el arancel aplicado a los insumos es inferior al aplicado al producto, el resultado es elevar la tasa impositiva de protección dispensada al proceso por encima del arancel aplicado al bien producido. Este hecho en conjunción con la estructura arancelaria típica, de acuerdo con lo cual los aranceles se elevan según la etapa de la producción, tiene importantes implicaciones para el comercio mundial y el desarrollo económico" (página 425).

"Desde el punto de vista de los países que procuran desarrollarse e industrializarse, la acentuada protección de los procesos de producción finales implícitos en las estructuras arancelarias de los países avanzados constituyen un obstáculo fundamental para alcanzar el éxito. En efecto, neutraliza parte o la totalidad de la ventaja representada por los bajos salarios de esas naciones, impidiéndoles por consiguiente que realicen las economías de escala y especialización que obtendrán mediante el acceso a los mercados ricos, y obligándolas, si insisten en industrializarse, a hacerlo dentro de los límites de sus mercados internos, con todas las desventajas de la pequeña escala que ello implica" (página 426).

Ante un universo tan complejo como el que sumariamente se acaba de describir, sumado a la casi inexistencia de estudios sobre los niveles de protección real en los países de la región, parece impracticable utilizar en esta etapa del proceso de integración medidas arancelarias destinadas a profundizar dicho proceso con relación al poder de compra del Estado.

Por lo tanto, en lo que concierne a dicho poder de compra en los países miembros de la ALADI, la estrategia más idónea sería -a nuestro entender- reformular y proyectar a nivel regional un sistema de tratamiento preferencial para los productos originarios de los países miembros, frente a los de terceros países. En otras palabras, se trata de configurar un régimen de "comercio latinoamericano".

B. Antecedentes

Se trata de antecedentes sobre el tema de tratamiento preferencial.

1. En la reunión de Río de Janeiro, en setiembre de 1982, sobre "Exportación de Servicios y Compras del Estado" se identificaron una serie de cursos de acción relativos al sector y, en particular, uno de los expositores sostuvo lo siguiente:
 - a) Respecto al financiamiento, principalmente de organismos internacionales (BID o BIRF), para proyectos en América Latina, además de la revisión de las actuales normas que regulan la concesión de recursos, se recomienda asignar el 20 por ciento del valor del financiamiento para concurrencia interna, o sea, solamente entre los países de América Latina;
 - b) En épocas de crisis como la actual, la mayoría de los países exportadores tradicionales de bienes de capital subsidian ampliamente sus exportaciones haciendo muy difícil a las empresas latinoamericanas vencer la competencia en su propio mercado, cuando hay financiamiento del Banco Mundial, debido al pequeño margen de preferencia de que gozan;

//

- c) En el sistema del Banco Mundial vigente, existe un margen de preferencia regional que no es aplicado, debido a la preferencia de los compradores por los países desarrollados. Por lo tanto, se propone la creación de mecanismos compensatorios que permitan al país licitante adoptar el criterio del margen de preferencia regional;
 - d) Se debe romper el esquema de reserva de mercado en el país de origen del proyecto, abriéndose también espacio para otros países de América Latina;
 - e) El sistema de preferencia en el marco de la ALADI debe salir de la simple retórica para transformarse en práctica efectiva; y
 - f) Las empresas estatales en sus licitaciones deben dar preferencia a la contratación de empresas de ingeniería de América Latina, en la elaboración del proyecto básico pues en función de las especificaciones, el equipamiento será contratado con fabricantes latinoamericanos. (11)
2. En el trabajo sobre "Compras Estatales e Integración Económica", editado por BID-INTAL, ya citado, se señala que en cuanto al nivel de los márgenes de preferencia regional "el sector de equipos no habla de márgenes en las compras estatales. Esto es lógico, ya que la primera medida a asegurar en esta materia sería la simple aplicación de los márgenes existentes, que como se ha visto, no suelen considerarse para el sector público. Por otra parte, muchos equipos no pagan arancel o éstos son muy bajos en varios países.

El sector aspira como primera medida a que se le considere en un pie de igualdad con los productos y empresas extrarregionales, ya que hasta el presente, debido al desconocimiento y escasa experiencia, la industria regional de equipo enfrenta un arraigado prejuicio negativo" (página 63).

3. La Primera Reunión de Expertos CEPAL/ONUDI sobre Industrias de Bienes de Capital en América Latina, Santiago de Chile, diciembre 1983, entre sus conclusiones señalaba que "el sector productor de bienes de capital ha utilizado sólo en mínima parte las posibilidades derivadas de un marco de protección a nivel regional, con algunas experiencias limitadas al nivel subregional".

En función de ello recomendó que "se estudien las condiciones para que a través de mecanismos de protección regional, se favorezca la concurrencia de la producción local para satisfacer las necesidades del equipamiento de los distintos países".

4. La Segunda Reunión del mismo Grupo, Santiago de Chile, marzo de 1985, destacaba entre otras cosas, que el equipamiento eléctrico debía convertirse en uno de los instrumentos de las políticas de desarrollo nacional y de integración regional y que el poder de compra estatal representa un instrumento eficaz de negociación para conciliar, en un equilibrio ventajoso para la región, las necesarias reservas de mercado para el desarrollo de la industria local con el acceso a la tecnología que dominan los países industriales y con los requerimientos del financiamiento externo.

(11) Exposición de Roberto Caiuby Vidigal de la Asociación Brasileña de Industrias de Base, en el "Informe Final del Congreso Latinoamericano sobre Exportación de Servicios y Compras del Estado", INTAL, Buenos Aires, 1982, páginas 257 y 258.

//

5. La XX Reunión del Comité Central de la Comisión de Integración Eléctrica Regional (CIER), Montevideo, diciembre de 1984, recomendó que, en igualdad de condiciones, la entidad compradora dé preferencia a las ofertas que incluyan la mayor participación de bienes y servicios provenientes de la región.

C. El trato preferencial

El trato preferencial puede consistir en beneficiar a las ofertas de bienes de la región con porcentajes o márgenes del precio frente a los de origen extrarregional, cuando el demandante es el sector público.

Del examen de la legislación de los países miembros de la ALADI surge que casi todos han adoptado políticas de preferencia en las adquisiciones del Estado, lo que demuestra que los Gobiernos latinoamericanos están dispuestos a otorgar un trato preferencial a los productos de origen nacional.

En cuanto al nivel del tratamiento preferente se ha visto que las legislaciones locales ofrecen grandes diferencias, por lo que -entre otras razones- en este estudio se auspicia seguir las reglas de juego del país demandante, en cuanto a la cuantificación de la preferencia.

Sin perjuicio de ello, se proponen algunos criterios o puntos de partida de carácter económico para la determinación de dicho nivel, cuya aplicación requerirá la labor de los especialistas y el análisis, caso por caso, por producto o por grupo de productos.

Tales criterios se exponen a continuación. (12)

1. Trato preferencial a través del valor agregado.

Si un productor nacional de bienes debe competir con un proveedor o fabricante extranjero se requiere que el primero cuente con un incentivo similar al del segundo.

El estímulo del proveedor local origina un aumento de la actividad económica interna y, consecuentemente, una mayor recaudación fiscal que compensa con creces el incentivo dado. (13).

(12) Vid. su posible aplicación en el caso de las obras públicas, en "Estudio para un proyecto ... etc." ALADI/SEC/Estudio 18, págs. 22 y siguientes.

(13) GOTTHEIL, Luis "El Comercio Argentino. Dentro de un enfoque global de la economía", Buenos Aires, 1982, págs. 18 a 21.

//

//

El análisis parte del concepto de "Subsidio Efectivo a la Exportación" (SEE), que permite medir el mayor valor agregado que genera una exportación o una sustitución de importaciones, mediante la aplicación de la fórmula siguiente:

$$SEE = \frac{VAd - VAi}{VAi} = \frac{VAd}{VAi} - 1;$$

donde,

SEE = Subsidio Efectivo a la Exportación expresado en porcentaje;

VAd = Valor Agregado generado internamente por la actividad exportadora, a los actuales precios de mercado;

VAi = Valor Agregado que, a título de hipótesis, hubiere resultado de precios fijados en situación de libre competencia internacional y en ausencia de precios distorsionados de insumos.

La medida de la preferencia otorgada a los bienes locales equivale a establecer un incentivo a la exportación, ya que conlleva un aumento del valor agregado local, con una mejor asignación de los recursos. (14)

La fórmula precedente indica que "si el valor agregado a nivel de precios nacionales es superior al calculable a nivel de precios internacionales (también llamados "precios sombra"), el SEE necesario es positivo y es un porcentaje cuantificable". (15)

La preferencia en favor de los bienes locales no ocasiona pérdidas de recaudación fiscal ya que genera mayor inversión por su efecto multiplicador y ensancha la base impositiva.

En conclusión: desde un punto de vista teórico el Subsidio Efectivo a la Exportación (calculado del modo señalado), equivale al nivel de preferencia que deberían gozar los bienes de origen local.

2. Trato preferencial a través del precio marginal.

Una empresa productora de bienes se organiza para satisfacer la demanda de su mercado interno y cuando se decide a exportar, por lo general, lo hace como complemento de su actividad local.

En cierto nivel de su desarrollo, consistente básicamente en la absorción de sus costos fijos y con precios que le permiten una utilidad a partir de los costos directos o variables, una empresa estaría en condiciones de dirigirse a otros mercados. (16).

(14) Es el criterio que se adopta en el trabajo "Análisis económico y fiscal de la exportación de productos siderúrgicos", Buenos Aires, 1978, realizado por Alieto Guadagni, con la participación de Mario Simón Brodersohn y la colaboración de Aldo Fratolocchi.

(15) GUADAGNI, op. cit. pág. 17.

(16) GOTTHEIL, op. cit. pág. 11.

En tal situación, las empresas tendrían interés en exportar sus productos a un precio superior al del costo directo de fabricación. Dicho precio sería de carácter "marginal" y estaría compuesto por el costo directo de fabricación más los gastos de exportación.

La salida a los mercados externos, además, puede verse impulsada por las ventajas derivadas de los regímenes de promoción de exportaciones vigentes en los países de origen.

El criterio puede expresarse en una fórmula simple:

$$To = \frac{PL - PE}{PE} \times 100;$$

donde:

To = Porcentaje de preferencia;

PL = Precio local; y

PE = Precio marginal del producto extranjero

3. Efecto multiplicador de la inversión.

Si se tiene en cuenta que toda demanda de productos industriales genera una mayor actividad económica, se puede medir su efecto multiplicador a partir de una matriz de insumo-producto.

A través de una fórmula elemental la idea puede expresarse de la siguiente manera:

$$To = \frac{(Pl \cdot Em \cdot If) - Pl}{Pl};$$

donde:

To = Coeficiente de preferencia de las empresas locales;

Pl - Precio local;

Em - Efecto multiplicador de la mayor inversión que implica la producción local del bien (expresado en porcentaje);

If = Incidencia fiscal, (porcentaje que representa, tasas y contribuciones que gravan la actividad económica en su conjunto).

4. Reflexiones complementarias.

Los niveles de trato preferencial que surgen de la aplicación de los criterios expuestos pueden confrontarse con el que resulta de emplear el concepto clásico de tarifa óptima de importación, esto es, una tasa teórica, global y única para todos los productos de un país determinado. (17)

(17) Vid. CONESA, Eduardo R. "Aplicabilidad de la tarifa óptima en Argentina", Revista de la Integración Latinoamericana no. 62, octubre 1981, págs. 6 a 22.

//

//

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que con relación a los bienes de capital, el sector público los encarga, por lo general, de acuerdo a especificaciones, mientras que los derechos arancelarios están pensados para una producción seriada, por lo que suelen adolecer de imprecisión cuando se aplican a los bienes de capital.

"La regla normalmente adoptada en materia de niveles arancelarios, implica la fijación de un derecho protector (en función del valor agregado) para los bienes fabricados en el país y un derecho mínimo (de carácter fiscal) para los bienes no producidos."

"En materia de bienes de capital, de producción no seriada y que constituye la mayor parte de las importaciones estatales, dicha regla no puede aplicarse con igual precisión ya que una elevada proporción de aquellos se fabrican solamente a pedido, conforme a especificaciones."

"De tal manera, que el arancel respectivo, en muchos casos, solamente refleja una "estimación" de la capacidad potencial de fabricación por parte de la industria local."

"Esto significa que, en dicho rubro, el derecho de importación carece de precisión suficiente para ajustarse al esquema "producido-no producido", pudiendo tanto exceder la protección, como omitirla." (18)

Las aclaraciones precedentes abonan la posibilidad que en la negociación de los acuerdos proyectados se pueda obrar con flexibilidad en la determinación de los aranceles que se emplearán para la comparación de precios entre los bienes nacionales y los provenientes de otros países de la región, ya que los derechos de importación no constituyen una pauta rígida, sino un punto referencial.

En tal sentido cabe agregar, que ese es el criterio que orienta a los sistemas de comercio nacional, en que los aranceles aduaneros no siempre coinciden con el derecho hipotético de importación que se aplica al producto extranjero.

D. El sistema de preferencias propuesto

Este punto se desarrolla en el Capítulo V sobre Bases para los Acuerdos, subtítulo "Trato preferencial".

(18) BUSTAMANTE, op. cit. págs. 40/41.

//

V - BASES PARA LOS ACUERDOS

Para cumplir la finalidad de incorporar la demanda del sector público de los países miembros de la ALADI, dirigida a la industria de maquinarias y equipos eléctricos, al proceso de integración regional, se considera conveniente la celebración de un acuerdo de alcance regional (artículo 6 del Tratado de Montevideo 1980) o bien, como alternativa la concertación de acuerdos de alcance parcial entre pares o grupos de países (artículo 7 del Tratado de Montevideo 1980).

La temática de los acuerdos sería la siguiente:

1. Enunciación de los objetivos.
2. Definición de los conceptos básicos.
 - 2.1 Bienes.
 - 2.2 Origen de los bienes.
 - 2.3 Sector público.
 - 2.4 Adquirente y adquisición.
 - 2.5 Compre nacional.
 - 2.6 Gravámenes.
3. Ambito de aplicación.
4. Instrumentos y medidas.
5. Sistema de trato preferencial.
6. Reglas supletorias (para los países con preferencias simples o que no cuentan con un régimen de compre nacional).
7. Proyectos de integración.
8. Procedimiento de selección.
9. Legislaciones nacionales.
10. Políticas en materia de proyectos.
11. La concurrencia de las políticas nacionales.
12. Vinculación con el "Acuerdo de pagos y créditos recíprocos".
13. Gestiones ante organismos financieros internacionales.
14. Administración del Acuerdo.

En el presente trabajo se incluyen anteproyectos de acuerdos de alcance regional y parcial en los que está desarrollada la regulación de los temas enumerados precedentemente.

A. Conceptos básicos

El concepto de "sector público" es amplio e incluye a los concesionarios de obras y servicios públicos, a los contratistas de obras y a los beneficiarios de los regímenes de promoción y de fomento, con el alcance, en relación a estos últimos, que fije cada país de modo general al suscribir los acuerdos.

me

//

//

En las definiciones se ensaya una caracterización de régimen de "compre nacional", adoptándose los siguientes datos sustanciales:

1. Un procedimiento de comparación entre bienes nacionales y extranjeros.
2. Pautas para calificar un bien como de origen nacional.

Por último, como dato destacable, la noción de "adquisición" es extensa y comprende todos los contratos, públicos o privados, por los cuales el adquirente recibe la transferencia de dominio sobre un bien inmueble o mueble a cambio del pago de un precio u otra forma de contraprestación. Se incluyen las permutas y los contratos de "leasing".

Se aclara que las adquisiciones pueden tener lugar por cualquier procedimiento de contratación, porque tal criterio resulta compatible con el carácter objetivo de los regímenes de compre, que establecen preferencias en favor de bienes o productos, de acuerdo con la participación de insumos locales en su composición.

B. Trato preferencial

Ya hemos señalado (19) que la estrategia más adecuada, en lo que hace al poder de compra del sector público de la región, sería proyectar a nivel regional un sistema de tratamiento preferencial para los bienes originarios de los países miembros, frente a los de terceros países ("compre latinoamericano").

En concreto, el trato preferente consiste en beneficiar a las ofertas de bienes de la región con porcentajes o márgenes del precio frente a los bienes de origen extrarregional.

También se han propuesto algunos criterios de carácter económico para la determinación del nivel de tratamiento preferencial de los productos nacionales. (20)

Si bien los países de la región en su casi totalidad han adoptado políticas de "compre nacional", los niveles de protección en favor de la oferta local varían sensiblemente de un país a otro.

Se considera improbable en el actual grado de madurez del comercio regional, que los países miembros estén dispuestos a sustituir sus regímenes propios por un sistema unificado.

Hay países, como el caso de Argentina, en que las políticas en la materia -por lo menos desde el punto de vista jurídico- están revestidas de alta prioridad y, en consecuencia, las normas del régimen son declaradas de orden público y nulos de nulidad absoluta todos los contratos que se celebran en contravención al mismo. La nulidad podrá ser declarada de oficio o a petición de parte interesada, considerándose legitimado al oferente de bienes de origen nacional (artículo 10, decreto-ley no. 5.340/63).

(19) Vid. Capítulo IV del presente estudio.

(20) Vid. Capítulo IV del presente estudio.

//

//

Por lo tanto, en lo inmediato se estima que para poner en marcha el sistema de "compre latinoamericano", se deberán utilizar las normas del país adquiriente, estableciéndose reglas supletorias para el caso de países sin régimen de compre o con preferencias simples.

De acuerdo con las normas internas del compre nacional o con las reglas supletorias de los acuerdos proyectados, se determinará el precio de los bienes extranjeros y a partir de este precio se aplicarán porcentajes de reducción en favor de los bienes de origen regional (margen de preferencia).

En otras palabras, frente a los bienes de terceros países (extrarregionales) un mayor margen de preferencia corresponderá a los bienes nacionales y, un menor margen, a los provenientes de otros países de la región.

Con tal finalidad, el valor de comparación que se asigna a los bienes extranjeros será reducido, en un porcentaje a negociar, si se trata de bienes originarios de países de la región.

En los proyectos se prevé la preexistencia de derechos arancelarios preferenciales convenidos en el marco de acuerdos regionales o subregionales o en tratados entre los países signatarios; en tal caso, se aplicará el derecho preexistente siempre que dé como resultado un margen de tratamiento preferencial mayor que los derivados de los acuerdos proyectados.

A su vez, el margen de trato preferencial en favor de los países de la región debe discriminarse en función de lo establecido por el artículo 3, inciso d), del Tratado de Montevideo 1980, que prevé "tratamientos diferenciales, establecidos en la forma que en cada caso se determine, tanto en los mecanismos de alcance regional como en los de alcance parcial, sobre la base de tres categorías de países, que se integrarán tomando en cuenta sus características económico-estructurales".

La Resolución 6 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las Partes Contratantes (12/VIII/80), estableció las distinciones siguientes:

- a) Países de menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay;
- b) Países de desarrollo intermedio: Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela; y
- c) Otros países miembros: Argentina, Brasil y México.

La citada Resolución 6 aclara que al Uruguay se le otorgará un tratamiento excepcional más favorable que a los demás países de desarrollo intermedio, el cual no implicará la totalidad de los beneficios que correspondan a los países de menor desarrollo económico relativo.

En los anteproyectos de acuerdos no se incluyó la cuantificación de los márgenes de tratamiento preferencial por cuanto pareció prudente dejarlos librados a la negociación entre los países signatarios.

En cuanto a la aplicación del principio de tratamiento diferencial se previó conferir mayores márgenes de preferencia en favor de los países de menor desarrollo económico relativo.

//

//

Con tal finalidad puede partirse del grado comparativo de desarrollo de las economías locales, tomando el PBI de cada país y relacionándolo con la sumatoria de los PBI de los restantes países de la región. Para evitar los efectos cíclicos de la economía conviene considerar el valor medio del PBI de una serie decenal. (21)

1. En una primera propuesta se tendría en cuenta el peso relativo del PBI de cada país con respecto al total.

Su posible expresión sería:

$$\frac{\sum_{i=1}^{10} \text{PBI}_i}{10} \times 100 = x_{i/j}$$

$$\sum_{j=1}^n \left(\frac{\sum_{i=1}^{10} \text{PBI}_i}{10} \right)_j$$

donde:

$$\frac{\sum_{i=1}^{10} \text{PBI}_i}{10} = \text{PBI medio de cada país miembro de la ALADI}$$

(21) Vid. "Estudio para un Proyecto de Acuerdo ...", ya citado, págs. 44 y 45.

//

//

$$y = \sum_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^{10} \text{PBI}_i \right)_j = \text{Sumatoria de los valores medios de los PBI de los países de la ALADI}$$

$x_{i/j}$ = Porcentaje de incidencia del valor medio del PBI de un país de la ALADI referido a la sumatoria de los valores medios de los PBI de todos los países de la región. Este coeficiente será menor en los países de menor grado de desarrollo relativo, por lo que a los efectos de adjudicarle un mayor margen de preferencia deberá considerarse el valor complementario (función inversa al grado de desarrollo).

$$100 - X_{i/j} = Y_{i/j} \%$$

Si denominamos al nivel local de preferencia Z

Z. $Y_{i/j} \%$ = Porcentaje del nivel de preferencia del país j con respecto al nivel de preferencia de los bienes locales.

2. Otra posibilidad sería considerar niveles únicos de trato preferencial por cada una de las categorías de país establecidas por la Resolución 6 del Consejo de Ministros.

En este caso, la ponderación de los PBI puede hacerse considerando los países de cada categoría y relacionándolos con la sumatoria de los PBI medios de todas las categorías.

Los países de una misma categoría tendrán, por lo tanto, igual nivel de preferencia.

El criterio podría expresarse del modo siguiente:

$$\frac{\sum_{j=1}^{10} \left(\sum_{i=1}^n \text{PBI}_i \right)_j}{10} = X_{i/j}$$

$$Y=1 \left\{ \sum_{j=1}^p \left(\sum_{i=1}^{10} \left(\sum_{i=1}^n \text{PBI}_i \right)_j \right) \right\} = X_{i/j}$$

//

//

El numerador representa el nivel medio de los PBI de los países de una misma categoría, mientras que el denominador refleja la suma de todas las categorías.

El coeficiente obtenido mediante la fórmula anterior aplicado al nivel de trato preferencial en favor de los bienes locales, nos dará el margen correspondiente a los bienes de la región, según la categoría de país.

3. Un tercer camino sería considerar el peso relativo de la industria de maquinarias y equipos eléctricos, con respecto al PBI en cada país de la región, ponderado con relación a los mismos indicadores del conjunto de los países de la región.

Su posible expresión matemática sería:

$$X_{i/j} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{10} \frac{I_i}{PBI_i}}{\frac{\sum_{j=1}^{10} I_j}{\sum_{j=1}^n PBI_j}}$$

donde:

$$\sum_{i=1}^{10} \frac{I_i}{PBI_i} = \text{Promedio decenal de la relación existente entre el PBI y el peso relativo de la industria considerada, de un país de la región.}$$

$$\frac{\sum_{j=1}^{10} I_j}{\sum_{j=1}^n PBI_j} = \text{Promedio decenal de la sumatoria de los PBI internos de los países de la región ponderados en función del peso relativo de la industria considerada, de los mismos países.}$$

//

//

4. En conclusión:

$$A_i = X_{i/j} \cdot A_o ;$$

donde:

A_o = Arancel preferencial del producto local con respecto al bien extrarregional;

A_i = Arancel preferencial de los productos originarios del país i de la región;

$X_{i/j}$ = Nivel de trato preferencial de los productos originarios del país i con respecto a los locales.

C. Reglas supletorias

La elaboración de reglas supletorias está destinada a cubrir la situación de los países que carezcan de un régimen de "compre nacional" o que solamente hayan establecido preferencias simples.

Tales reglas -asimismo- funcionarán como supletorias para los países que cuenten con régimen de compre, pero que eventualmente ofrezcan "vacíos" legislativos. La aplicación supletoria, como es natural, no debe implicar colisión con los principios del sistema local.

Debe recordarse que en el capítulo de "conceptos básicos" quedó aclarado cuándo se considera que un país tiene establecido un régimen de compre.

La regla básica del régimen supletorio prescribe que el sector público de los países signatarios debe adquirir bienes de origen nacional, siempre que su precio sea razonable y resulte "similar" frente al bien extranjero.

Como indicador de origen del bien se emplea el valor agregado, que se fija tentativamente en el 30 por ciento o mayor.

El precio del bien local será razonable cuando no supere el del bien similar extranjero, para lo cual al valor CIF de este último se le adicionan todos los gravámenes, tasas y gastos necesarios para su despacho a plaza que deban ser abonados por un importador común (no privilegiado); cabe destacar que el sector público suele ser tratado como un importador privilegiado, eximiéndolo de los tributos aduaneros.

Creemos que la política de protección de la industria local para ser efectiva debe prescindir de tales exenciones y al establecerse el precio hipotético del bien extranjero, a los fines del cotejo, han de incluirse los derechos que corresponde abonar a un importador común.

Por último, cabe destacar que el carácter de "similaridad" está dado por:

- a) La identidad en la nomenclatura arancelaria;
- b) Calidad equivalente y especificaciones adecuadas al fin que se lo destinará; y
- c) Provisión en un tiempo útil compatible con la necesidad a cubrir.

//

//

D. Otras previsiones

Los anteproyectos de Acuerdo contienen previsiones complementarias, tales como:

1. La posibilidad de realizar proyectos integrados para el desarrollo y producción de los bienes materia de los acuerdos.
2. Distintas reglas para los procedimientos de contratación destinadas a una participación más amplia de los proveedores de la región.
3. Pautas para la armonización de las legislaciones de los países signatarios.
4. Políticas en la preparación de proyectos de obras -en cuanto a su desagregación, preparación de especificaciones, servicios de consultoría, etc.- con la finalidad de asegurar la mayor participación posible de la industria regional.
5. Políticas nacionales concurrentes con respecto al sostén y expansión de la demanda del sector público y a medidas de promoción (fiscales, impositivas y financieras).
6. Empleo de líneas de crédito entre sus bancos centrales y del mecanismo previsto en el "Acuerdo de pagos y créditos recíprocos" en el marco regional.
7. Gestiones individuales o concertadas ante los organismos financieros internacionales tendientes al reconocimiento de los márgenes de tratamiento preferencial pactados en los Acuerdos.
8. Casos de excepción en que no se aplican las disposiciones de los Acuerdos.

E. Régimen para los acuerdos de alcance parcial

De acuerdo con los términos del Tratado de Montevideo 1980, los acuerdos de alcance parcial son aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros y propenden a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización (artículo 7).

Pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o adoptar otras modalidades (artículos 8 y 14).

Están sujetos a las siguientes normas generales:

- a) Deberán estar abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros;
- b) Deberán contener cláusulas que propicien la convergencia a fin que sus beneficios alcancen a todos los países miembros;
- c) Podrán contener cláusulas que propicien la convergencia con otros países latinoamericanos;
- d) Contendrán tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países reconocidas por el Tratado;

//

me

- //
- e) La desgravación podrá efectuarse para los mismos productos o subpartidas arancelarias y sobre la base de una rebaja porcentual respecto de los gravámenes aplicados a la importación originaria de los países no participantes;
 - f) Podrán contener normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas (artículo 9); y
 - g) Deberán tener un plazo mínimo de un año de duración.

La Resolución 2 del Consejo de Ministros estableció normas básicas y de procedimientos para la celebración de acuerdos de alcance parcial.

Entre las normas de carácter general, previó que para el caso de compromisos de utilización de insumos de los propios países suscritores, se deberán establecer procedimientos que garanticen que su aplicación está supeditada a la existencia de condiciones adecuadas de abastecimiento, calidad y precio (artículo 4, inciso h)).

A título ilustrativo cabe destacar que entre los acuerdos de promoción del comercio y como materia no arancelaria se incluyen las compras estatales (artículo 9).

//

VI - ANTEPROYECTO DE ACUERDO REGIONAL

Preámbulo

Los Gobiernos de

ANIMADOS Por el propósito de promover el desarrollo económico-social armónico y equilibrado de la región en el marco del Tratado de Montevideo 1980.

CONSCIENTES De la necesidad de adoptar decisiones concretas que contribuyan a la ampliación de sus mercados.

CONVENCIDOS Que con tal propósito resulta menester emprender acciones conjuntas y coordinadas en el campo de la industria de bienes de capital, a efectos de lograr un cabal aprovechamiento de las capacidades potenciales de producción y consumo de los países miembros.

SEGUROS Que el poder de compra del sector público puede ser proyectado a nivel regional para promover el mayor aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, coadyuvar al desarrollo tecnológico y, en definitiva, lograr un mayor grado de integración.

CONSIDERANDO Que la industria de maquinaria y equipos eléctricos ha alcanzado un significativo nivel de desarrollo en la región y que su consolidación al amparo de una demanda sostenida, la constituye en un eficaz factor de crecimiento económico ya que todos los países miembros han adoptado planes de largo plazo relativos al equipamiento del sector eléctrico.

PERSUADIDOS De la conveniencia de establecer un marco institucional que fortalezca la expansión regional de la industria de maquinaria y equipos eléctricos, a través de un sistema de trato preferencial debidamente articulado con las políticas de "compre nacional" vigentes en la mayor parte de los países asociados.

DISPUESTOS A crear condiciones favorables para la participación de los países de menor desarrollo económico, conforme a las previsiones del citado Tratado y la Resolución 6 del Consejo de Ministros.

CONVIENEN En suscribir el presente Acuerdo de alcance regional, de conformidad con las disposiciones del Tratado de Montevideo 1980 y las Resoluciones del Consejo de Ministros que resulten aplicables.

CAPITULO I

Objetivos

Artículo 1o.- El presente Acuerdo de alcance regional tiene los siguientes objetivos:

//

me

- //
- a) Promover una mayor participación de la industria nacional productora de maquinaria y equipos eléctricos de los países signatarios, en la satisfacción de la demanda del sector público de la región;
 - b) Fortalecer la estructura de dicha industria en la región, promoviendo su eficiencia y mejorando sus economías de escala;
 - c) Propiciar la implantación y consolidación de una infraestructura tecnológica adecuada, que mejore las posibilidades de especialización de la misma industria en los países miembros;
 - d) Alentar la elevación de los niveles de capacitación del personal y un uso más intensivo del equipamiento de las empresas del sector en la región;
 - e) Fomentar la cooperación, complementación e intercambio tecnológico entre dichas empresas;
 - f) Asimismo, asegurarles condiciones de concurrencia que tiendan a ponerlas en pie de igualdad frente a las extrarregionales;
 - g) Mejorar la capacidad de concurrencia de sus productos en el mercado internacional; y
 - h) Facilitar y estimular la incorporación de nuevas inversiones o proyectos conjuntos de fabricación o exportación para atender la demanda del sector público de los países de la región.

CAPITULO II

Conceptos básicos

Artículo 2o.- El "bien" o los "bienes" de maquinaria y equipos eléctricos, materia de este Acuerdo, son los incluidos en las posiciones contenidas en el Anexo I del mismo, que sean originarios de los países signatarios.

Artículo 3o.- Se entenderá que un "bien" es "originario" de un país signatario cuando responda a las pautas del artículo 16 o, en su caso, del artículo 20 del presente Acuerdo.

Artículo 4o.- Se entenderá por "bien extrarregional" al originario de un país que no pertenezca (tercer país) a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y que no esté beneficiado con un tratamiento preferencial en el país del adquirente.

Artículo 5o.- Se entiende por "sector público" al conjunto de los organismos centralizados, descentralizados, autónomos o autárquicos de los Gobiernos o administraciones nacionales, federales, estatales, provinciales, departamentales, regionales o municipales de los países signatarios, como así también las empresas y sociedades de propiedad de tales organismos o controladas por ellos.

//

//

A los efectos de la aplicación del presente Acuerdo quedan asimilados al "sector público" los concesionarios de obras y servicios públicos, los contratistas de obras y los beneficiarios de regímenes de promoción y de fomento, con el alcance que determine de modo general cada país al suscribir el presente Acuerdo, con respecto a tales beneficiarios.

Artículo 6o.- Se entiende por "adquirente" el organismo o entidad perteneciente o asimilado al sector público que requiera o contrate los "bienes" definidos en el artículo 2o.

Artículo 7o.- Se entiende por "compre nacional" el régimen de preferencias en favor de los "bienes" de origen nacional, vigente para el sector público de cada país signatario, que -por lo menos- contenga:

- a) Un procedimiento de comparación de precios entre "bienes" nacionales y extranjeros; y
- b) Pautas para calificar un "bien" como de origen nacional.

Artículo 8o.- Se entiende por "adquisición" la celebración de todo contrato, público o privado, por el cual el adquirente recibe la transferencia del dominio sobre un "bien" mueble o inmueble mediante el pago de un precio en dinero u otra forma de contraprestación, inclusive la entrega de otro bien en propiedad.

Queda comprendido en el concepto de adquisición, la locación de "bienes" con opción a compra ("leasing").

A los fines del presente Acuerdo, la adquisición puede tener lugar por cualquier procedimiento de selección -sea nacional o internacional-, tales como licitación pública o privada, subasta o remate, concurso de precios o cualquier otro que suponga la pluralidad o concurrencia de ofertas, incluso las contrataciones directas cuando se requiera más de una oferta para la adjudicación.

Las donaciones o transferencias sin cargo de "bienes" quedan excluidas de los términos del presente Acuerdo, siempre que el negocio sea efectivamente gratuito conforme al principio de la realidad económica.

Artículo 9o.- Se entiende por "gravámenes" los derechos aduaneros y cualquier otro recargo de efectos equivalentes -sea de carácter fiscal, monetario o cambiario- que incida sobre el valor de las importaciones.

CAPITULO III

Ambito de aplicación

Artículo 10.- Toda adquisición de "bienes" del sector público de los países signatarios por una suma igual o superior a cincuenta mil dólares estadounidenses, se realizará por el régimen de "compre latinoamericano", de conformidad con las previsiones del presente Acuerdo.

//

me

//

No se podrá dividir una convocatoria a selección o un contrato, con el propósito de reducirlos a un valor inferior al establecido en el párrafo anterior. Si se procediera a la división con el propósito señalado, las convocatorias a selección o los contratos resultantes serán considerados como una unidad y el presente Acuerdo será de aplicación.

CAPITULO IV

Instrumentos y medidas

Artículo 11.- Para alcanzar los objetivos del presente Acuerdo los países signatarios emplearán los siguientes instrumentos y medidas, cuyo conjunto se denomina "compre latinoamericano":

- a) El establecimiento de un sistema de trato preferencial;
- b) La adopción de reglas supletorias de "compre nacional";
- c) La promoción de proyectos de integración industrial;
- d) Pautas para el procedimiento de selección;
- e) La armonización de las legislaciones nacionales;
- f) Políticas en materia de proyectos;
- g) La concurrencia de las políticas nacionales;
- h) La vinculación del régimen del presente Acuerdo con el "Acuerdo de pagos y créditos recíprocos entre los Bancos Centrales"; e
- i) La gestión ante organismos financieros internacionales.

Los instrumentos y medidas enumerados precedentemente no impedirán la adopción de otros, que los países signatarios podrán poner en vigor para lograr los objetivos del presente Acuerdo.

CAPITULO V

Sistema de trato preferencial

Artículo 12.- El sector público de los países signatarios empleará en la adquisición de los "bienes" un sistema de trato preferencial consistente en la adopción de márgenes diferenciales en la comparación de ofertas, en favor de los "bienes" originarios de los países de la región, frente a los "bienes" extrarregionales.

A los efectos de la comparación de ofertas entre los "bienes" de origen nacional y los extranjeros, el adquirente seguirá el procedimiento establecido en el régimen de "compre nacional" de su propio país.

//

Artículo 13.- En virtud de lo establecido por el artículo 3, inciso d) del Tratado de Montevideo 1980 y la Resolución 6 del Consejo de Ministros de la Asociación Latinoamericana de Integración, a los fines de la aplicación del sistema de trato preferencial, los países signatarios se agruparán del modo siguiente:

- I) Bolivia, Ecuador y Paraguay;
- II) Uruguay;
- III) Colombia, Chile, Perú y Venezuela; y
- IV) Argentina, Brasil y México.

Artículo 14.- El margen de tratamiento preferencial para los "bienes" originarios de Bolivia, Ecuador y Paraguay, será del ... por ciento (...%) con respecto al precio de comparación que se asigne a los "bienes" extrarregionales.

El margen de tratamiento preferencial para los "bienes" originarios del Uruguay, será del ... por ciento (...%) con respecto al mismo precio.

El margen de tratamiento preferencial para los "bienes" originarios de Colombia, Chile, Perú y Venezuela, será del ... por ciento (...%) con respecto al mismo precio.

El margen de tratamiento preferencial para los "bienes" originarios de Argentina, Brasil y México, será del ... por ciento (...%) con respecto al mismo precio.

Artículo 15.- Si el "bien a adquirir estuviese beneficiado con un derecho arancelario preferencial, en razón de su inclusión en instrumentos derivados de acuerdos regionales o subregionales de integración o en tratados entre los países signatarios -en este último caso fuera del marco de los referidos acuerdos-, para la comparación de precios se utilizará dicho derecho arancelario preferencial, siempre que su empleo dé como resultado un margen de tratamiento preferencial mayor que los establecidos en el artículo 14.

Son instrumentos regionales: la preferencia regional, los acuerdos de alcance regional y los acuerdos de alcance parcial, previstos en el Tratado de Montevideo 1980.

Es instrumento subregional: el Pacto Andino (o Acuerdo de Cartagena).

Artículo 16.- Los requisitos que debe reunir un "bien" para ser considerado "originario", "nacional" o "local" de un país signatario, serán los establecidos en el régimen de "compre nacional" del país adquirente para calificar a dicho "bien" como "originario", "nacional" o "local" de este último país.

//

me

//

Artículo 17.- Será condición para la aplicación del trato preferencial previsto en el presente Acuerdo, que el "bien" se importe o haya sido importado desde el país signatario de origen.

Si el "bien" hubiese sido nacionalizado en el país del adquirente, su oferta será igualmente sometida al procedimiento de comparación de precios.

CAPITULO VI

Reglas supletorias

Artículo 18.- En los casos de países signatarios que solamente tengan establecidas preferencias simples en favor de los "bienes" de producción nacional o que no cuenten con un régimen de "compre nacional", se aplicarán las reglas del presente capítulo.

Asimismo, dichas reglas tendrán el carácter de supletorias para los países signatarios que cuenten con un régimen o políticas de "compre nacional", quedando aclarado que su aplicación tendrá lugar solamente en caso de ausencia de normas locales y siempre que las reglas supletorias no entren en colisión con el sistema vigente.

Artículo 19.- El sector público de los países signatarios deberá adquirir "bienes" de origen nacional, siempre que su precio sea razonable y resulte "similar" frente al "bien" extranjero.

Artículo 20.- Un "bien" será considerado como "originario", "nacional" o "local" de un país signatario cuando tenga un valor agregado en dicho país del treinta por ciento (30%) o mayor.

Artículo 21.- El precio de un "bien" nacional será razonable cuando no sea mayor que el de un "bien" extranjero, fijándose el valor de este último al sólo efecto de la comparación, mediante el procedimiento que seguidamente se indica.

Al valor CIF (costo, seguro y flete) del "bien" extranjero, puerto o punto de entrada del país del adquirente, se le sumarán todos los gravámenes, tasas y gastos necesarios para su despacho a plaza que deban ser abonados por un importador común (no privilegiado).

El gravamen de importación que deberá ser aplicado, siempre a los fines del cotejo, será el que fije el arancel respectivo y no podrá ser inferior al veinte por ciento (20%).

La comparación deberá realizarse con los precios reducidos a valores de contado.

Artículo 22.- El "bien" nacional será "similar" al extranjero cuando responda a la misma nomenclatura arancelaria, posea calidad equivalente y especificaciones adecuadas al fin que se lo destinará y pueda ser provisto en un tiempo útil compatible con la necesidad que debe satisfacer.

//

//

Artículo 23.- Cuando se establezca que el precio del "bien" en el mercado interno del país de origen es superior en un cinco por ciento (5%) al de exportación, en la comparación se sustituirá este último por el primero, incrementándose los valores de seguro y flete en la medida que corresponda.

Artículo 24.- Los países signatarios indicarán cuál será el organismo competente para expedir los certificados de origen del "bien", de acuerdo con los términos del artículo 20.

CAPITULO VII

Proyectos de integración

Artículo 25.- Los países signatarios promoverán proyectos conjuntos de desarrollo y producción de los "bienes" materia del presente Acuerdo, mediante la formación de empresas bi o multinacionales u otras formas de integración de la actividad productiva.

En tales proyectos deberán participar empresas nacionales de los países signatarios, salvo que fuese indispensable la participación de una empresa no nacional para obtener la transferencia de conocimientos tecnológicos.

A estos fines se considerará como empresa "nacional" o "local" aquella con sede principal en un país signatario y constituida de acuerdo con la legislación del mismo, que cumpla en dicho país, con los requisitos para ser calificada como tal.

Si en el país signatario de la sede principal no hubiera legislación aplicable sobre la calificación, será considerada nacional cuando por lo menos los dos tercios de su capital y de sus votos pertenezca a personas nacionales y domiciliadas en dicho país signatario.

En los casos de proyectos conjuntos pueden pactarse reglas de trato preferencial distintas de las previstas en el capítulo V del presente Acuerdo.

CAPITULO VIII

Procedimiento de selección

Artículo 26.- Cada país signatario asegurará una pronta y eficaz difusión de sus planes, programas y llamados de selección de adquisición de "bienes" y los adquirentes enviarán, por la vía más rápida posible, una copia de los avisos de selección al organismo que cada país signatario indique en ocasión de suscribirse el presente, y a las cámaras o asociaciones empresarias pertinentes, a fin de que tales organismos y entidades le den la difusión más amplia posible.

Artículo 27.- Los avisos de selección contendrán información suficiente sobre las características del llamado y del objeto de la contratación. Asimismo, se preverán plazos razonables antes de la apertura de las ofertas, para permitir la preparación y presentación de ofertas por parte de proveedores o fabricantes de los países signatarios.

//

me

//

Artículo 28.- Los países signatarios adoptarán las medidas pertinentes para simplificar a los proveedores y fabricantes de la región, los trámites de inscripción, la constitución de garantías, la presentación de documentación y, en general, el cumplimiento de los requisitos para participar en los procedimientos de selección. Asimismo, se abstendrán de adoptar normas o conductas que signifiquen, directa o indirectamente, un trato desfavorable o discriminatorio contra proveedores, fabricantes o "bienes" originarios de otros países signatarios.

CAPITULO IX

Legislaciones nacionales

Artículo 29.- Los países signatarios aplicarán las leyes, reglamentos y políticas regulatorias de la importación y exportación de los "bienes", los regímenes de "compre" o "contrate nacional" y, en general, las disposiciones o prácticas aplicables a las adquisiciones del sector público, de modo de asegurar el cumplimiento de los objetivos y previsiones del presente Acuerdo.

Asimismo, si fuera menester y con la misma finalidad, procederán a adaptar y reformar sus disposiciones legales, reglamentarias y administrativas.

CAPITULO X

Políticas en materia de proyectos

Artículo 30.- Los países signatarios procurarán en relación con la demanda de "bienes" del sector público, seguir las políticas siguientes:

- a) Desagregar financiamiento y ejecución de obras, recurriendo a la contratación conjunta en supuestos excepcionales con la debida justificación;
- b) Desagregar proyectos y ejecución de obras, recurriendo a la contratación conjunta con los mismos recaudos indicados en el inciso anterior y elaborando una lista desagregada de los "bienes" que puedan ser provistos por la industria nacional o la de otros países signatarios;
- c) Cuando en los proyectos de obras o servicios existan diferentes alternativas técnicamente viables, se optará por aquellas que permitan el uso de los "bienes" que puedan ser provistos por la industria nacional o la de otros países miembros;
- d) Las especificaciones siempre indicarán "bienes" que puedan producirse en el país o en otros países de la región, salvo que la oferta local o regional no contenga alternativas, totales o parciales, viables y a precios razonables;
- e) Si un "bien" puede ser provisto por la industria nacional o la de los países signatarios, solamente hasta un determinado peso, volumen, tamaño, potencia, velocidad o cualquier otro límite de especificación, se tratará que los proyectos encuadren en dichos límites;

//

//

- f) Cuando se especifique su provisión, las obras e instalaciones se fraccionarán en el mayor grado posible, dentro de lo técnicamente razonable, con la finalidad de facilitar la máxima participación de la industria nacional y la de los países miembros en su provisión;
- g) Los plazos de entrega se fijarán tratando de posibilitar a la industria nacional y la de otros países miembros, encarar la producción de los "bienes" requeridos; y
- h) Recurrir a los servicios de la consultoría nacional y regional para asegurar el cumplimiento de las políticas precedentes.

CAPITULO XI

La concurrencia de las políticas nacionales

Artículo 31.- Los países signatarios adoptarán en sus planes de equipamiento de "bienes", políticas de sostén y expansión de la demanda del sector público y de promoción y consolidación de las empresas fabricantes, concurriendo asimismo, con estímulos fiscales, impositivos y medidas de apoyo financiero.

Artículo 32.- Los países signatarios se comprometen:

- a) A elaborar un catastro de las industrias y sus productos;
- b) A recomendar a los empresarios que publiquen catálogos de sus líneas de producción;
- c) A promover el encuentro de los industriales nacionales y del resto de la región, a través de las asociaciones o cámaras empresariales o directamente invitando a las industrias del sector; y
- d) A llevar un registro estadístico actualizado sobre la actividad sectorial.

CAPITULO XII

Vinculación con el "Acuerdo de pagos y créditos recíprocos"

Artículo 33.- Los países signatarios para facilitar el cumplimiento del presente Acuerdo tratarán de recurrir a las líneas de crédito entre sus bancos centrales y al mecanismo de compensación multilateral y créditos recíprocos en monedas convertibles, de conformidad con el régimen del "Acuerdo de pagos y créditos recíprocos entre los bancos centrales de los países de la ALALC" o el que lo sustituya.

CAPITULO XIII

Gestiones ante organismos financieros internacionales

Artículo 34.- Los países signatarios, ya sea en forma individual o concertada, realizarán gestiones ante los organismos y bancos internacionales a fin de

me

//

//

que tales entidades aprueben los márgenes de tratamiento preferencial convenidos en el presente Acuerdo, cuando financien adquisiciones de los "bienes" previstos en el artículo 2.

CAPITULO XIV

Excepciones

Artículo 35.- Las previsiones del presente Acuerdo no serán aplicables en los casos siguientes:

- a) Cuando se trate de adquisiciones directamente destinadas a la defensa o seguridad del país del adquirente;
- b) En el caso de licitaciones internacionales que cuenten con el financiamiento del Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo u otras entidades financieras internacionales, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 34 del presente Acuerdo;
- c) Cuando existan acuerdos bilaterales sobre la misma materia, fuera del marco de la ALADI o del Pacto Andino; y
- d) Cuando la contratación sea directa y sin pluralidad de ofertas, en los casos expresamente previstos en la legislación del país del adquirente.

CAPITULO XV

Administración del Acuerdo

Artículo 36.- La administración del presente Acuerdo quedará a cargo de una Comisión Mixta integrada por igual número de representantes de cada uno de los países signatarios, la que se constituirá dentro de los noventa días de suscrito el mismo, y establecerá su régimen de funcionamiento.

Artículo 37.- La Comisión Mixta Administradora a que se refiere el artículo anterior se reunirá a solicitud de cualquiera de los países signatarios y tendrá, entre otras, las siguientes atribuciones:

- a) Velar por el cumplimiento de las disposiciones del presente Acuerdo;
- b) Recomendar a los Gobiernos de los países signatarios modificaciones al presente Acuerdo;
- c) Procurar la solución de los conflictos y diferencias que se susciten entre los países signatarios, con referencia a la interpretación y aplicación del presente Acuerdo, llevando a cabo los procedimientos de negociación, mediación y conciliación que fueren necesarios cuando se presenten tales discrepancias;
- d) Evaluar anualmente la marcha del Acuerdo;
- e) Proponer a los Gobiernos de los países signatarios normas para armonizar sus políticas nacionales y hacer efectivas las previsiones de los artículos 25, 26, 27, 28, 29, 30 y 31 del presente Acuerdo;

//

me

//

- f) Promover la constitución de empresas binacionales o multinacionales que sean de interés común;
- g) Estimular la celebración de convenios privados de cooperación y complementación industrial entre empresas de los países signatarios y aprobar su funcionamiento en el marco del presente Acuerdo; y
- h) Dictar su propio reglamento.

CAPITULO XVI

Disposiciones finales

Artículo 38.- El presente Acuerdo tendrá una duración de cinco (5) años, prorrogable automáticamente por períodos de tres (3) años.

Artículo 39.- El país signatario que desee desligarse del presente Acuerdo deberá comunicar su decisión a los restantes países signatarios con noventa (90) días de anticipación al depósito del respectivo instrumento de denuncia ante el Comité.

Formalizada la denuncia, cesarán automáticamente para el Gobierno denunciante los derechos adquiridos y las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo, salvo en lo que se refiere a las licitaciones y contratos en curso de ejecución, que continuarán sujetas al mismo hasta su total extinción.

Artículo 40.- Los países signatarios informarán anualmente al Comité de Representantes, los avances que realicen conforme a los compromisos asumidos en el presente Acuerdo, así como de las dificultades y demás circunstancias de interés relativas a su cumplimiento.

Artículo 41.- Cada país signatario informará a los demás con prontitud sobre cualquier cambio que se produzca en la legislación o en las políticas relativas a los bienes materia del presente por el sector público. Las comunicaciones serán dirigidas a los organismos que cada país designe en el Anexo del presente Acuerdo.

//

VII - ANTEPROYECTO DE ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL

Preámbulo

Los Gobiernos de

ANIMADOS Por el propósito de promover el desarrollo económico-social armónico y equilibrado de la región en el marco del Tratado de Montevideo 1980.

CONSCIENTES De la necesidad de adoptar decisiones concretas que contribuyan a la ampliación de sus mercados.

CONVENCIDOS Que con tal propósito resulta menester emprender acciones conjuntas y coordinadas en el campo de la industria de bienes de capital, a efectos de lograr un cabal aprovechamiento de las capacidades potenciales de producción y consumo de los países signatarios.

SEGUROS Que el poder de compra del sector público puede ser proyectado a nivel regional para promover el mayor aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, coadyuvar al desarrollo tecnológico y, en definitiva, lograr un mayor grado de integración.

CONSIDERANDO Que la industria de maquinaria y equipos eléctricos ha alcanzado un significativo nivel de desarrollo en la región y que su consolidación al amparo de una demanda sostenida, la constituye en un eficaz factor de crecimiento económico ya que los países signatarios han adoptado planes de largo plazo relativos al equipamiento del sector eléctrico.

PERSUADIDOS De la conveniencia de establecer un marco institucional que fortalezca la expansión de la industria de maquinarias y equipos eléctricos, a través de un sistema de trato preferencial debidamente articulado con las políticas de "compre nacional" vigentes en los países signatarios.

DISPUESTOS A crear condiciones diferenciales en función del distinto nivel de desarrollo económico, conforme a las previsiones del citado Tratado y la Resolución 6 del Consejo de Ministros.

CONVIENEN En suscribir el presente Acuerdo, de conformidad con las disposiciones del Tratado de Montevideo 1980 y las Resoluciones del Consejo de Ministros que resulten aplicables.

CAPITULO I

Objetivos

Artículo 1o.- El presente Acuerdo tiene los siguientes objetivos:

- a) Promover una mayor participación de la industria nacional productora de maquinaria y equipos eléctricos de los países signatarios, en la satisfacción de la demanda de su sector público;

//

- b) Fortalecer la estructura de dicha industria en ambos países promoviendo su eficiencia y un mejor aprovechamiento de las economías de escala;
- c) Propiciar la implantación y consolidación de una infraestructura tecnológica adecuada, que mejore las posibilidades de especialización de la misma industria en los países signatarios;
- d) Alentar la elevación de los niveles de capacitación del personal y un uso más intensivo del equipamiento de las empresas del sector en ambos países;
- e) Fomentar la cooperación, complementación e intercambio tecnológico entre dichas empresas;
- f) Asimismo, asegurarles condiciones de concurrencia que tiendan a ponerlas en pie de igualdad frente a las extrarregionales;
- g) Mejorar la capacidad de concurrencia de sus productos en el mercado internacional; y
- h) Facilitar y estimular la incorporación de nuevas inversiones o proyectos con juntos de fabricación o exportación para atender la demanda del sector público de los países signatarios.

CAPITULO II

Conceptos básicos

Artículo 2o.- El "bien" o los "bienes" de maquinaria y equipos eléctricos materia de este Acuerdo, son los incluidos en las posiciones contenidas en el Anexo I del mismo, que sean originarios de los países signatarios.

Artículo 3o.- Se entenderá que un "bien" es "originario" de un país signatario cuando responda a las pautas del artículo 16 o, en su caso, del artículo 20 del presente Acuerdo.

Artículo 4o.- Se entenderá por "bien extrarregional" al originario de un país que no pertenezca (tercer país) a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y que no esté beneficiado con un tratamiento preferencial en el país del adquirente.

Artículo 5o.- Se entiende por "sector público" al conjunto de los organismos centralizados, descentralizados, autónomos o autárquicos de los Gobiernos o administraciones nacionales, federales, estatales, provinciales, departamentales, regionales o municipales de los países signatarios, como así también las empresas y sociedades de propiedad de tales organismos o controladas por ellos.

A los efectos de la aplicación del presente Acuerdo quedan asimilados al "sector público" los concesionarios de obras y servicios públicos, los contratistas de obras y los beneficiarios de regímenes de promoción y de fomento, con el alcance que determine de modo general cada país al suscribir el presente Acuerdo, con respecto a tales beneficiarios.

//

//

Artículo 6o.- Se entiende por "adquirente" el organismo o entidad perteneciente o asimilado al sector público que requiera o contrate los "bienes" definidos en el artículo 2o..

Artículo 7o.- Se entiende por "compre nacional" el régimen de preferencias en favor de los "bienes" de origen nacional, vigente para el sector público de cada país signatario, que -por lo menos- contenga:

- a) Un procedimiento de comparación de precios entre "bienes" nacionales y extranjeros; y
- b) Pautas para calificar un "bien" como de origen nacional.

Artículo 8o.- Se entiende por "adquisición" la celebración de todo contrato, público o privado, por el cual el adquirente recibe la transferencia del dominio sobre un "bien" mueble o inmueble mediante el pago de un precio en dinero u otra forma de contraprestación, inclusive la entrega de otro bien en propiedad.

Queda comprendido en el concepto de adquisición, la locación de "bienes" con opción a compra ("leasing").

A los fines del presente Acuerdo, la adquisición puede tener lugar por cualquier procedimiento de selección -sea nacional o internacional-, tales como licitación pública o privada, subasta o remate, concurso de precios o cualquier otro que suponga la pluralidad o concurrencia de ofertas, incluso las contrataciones directas cuando se requiera más de una oferta para la adjudicación.

Las donaciones o transferencias sin cargo de "bienes" quedan excluidas de los términos del presente Acuerdo, siempre que el negocio sea efectivamente gratuito conforme al principio de la realidad económica.

Artículo 9o.- Se entiende por "gravámenes" los derechos aduaneros y cualquier otro recargo de efectos equivalentes -sea de carácter fiscal, monetario o cambiario- que incida sobre el valor de las importaciones.

CAPITULO III

Ambito de aplicación

Artículo 10.- Toda adquisición de "bienes" del sector público de los países signatarios por una suma igual o superior a cincuenta mil dólares estadounidenses, se realizará por el régimen de "compre latinoamericano", de conformidad con las previsiones del presente Acuerdo.

No se podrá dividir una convocatoria a selección o un contrato, con el propósito de reducirlos a un valor inferior al establecido en el párrafo anterior. Si se procediera a la división con el propósito señalado, las convocatorias a selección o los contratos resultantes serán considerados como una unidad y el presente Acuerdo será de aplicación.

//

//

CAPITULO IV

Instrumentos y medidas

Artículo 11.- Para alcanzar los objetivos del presente Acuerdo los países signatarios emplearán los siguientes instrumentos y medidas, cuyo conjunto se de nomina "compre latinoamericano":

- a) El establecimiento de un sistema de trato preferencial;
- b) La adopción de reglas supletorias de "compre nacional";
- c) La promoción de proyectos de integración industrial;
- d) Pautas para el procedimiento de selección;
- e) La armonización de las legislaciones nacionales;
- f) Políticas en materia de proyectos;
- g) La concurrencia de las políticas nacionales;
- h) La vinculación del régimen del presente Acuerdo con el "Acuerdo de pagos y créditos recíprocos entre los Bancos Centrales"; e
- i) La gestión ante organismos financieros internacionales.

Los instrumentos y medidas enumerados precedentemente no impedirán la adopción de otros, que los países signatarios podrán poner en vigor para lograr los objetivos del presente Acuerdo.

CAPITULO V

Sistema de trato preferencial

Artículo 12.- El sector público de cada país signatario empleará en la adquisición de los "bienes" un sistema de trato preferencial consistente en la adopción de márgenes diferenciales en la comparación de ofertas, en favor de los "bienes" originarios del otro país signatario, frente a los "bienes" extrarregionales.

A los efectos de la comparación de ofertas entre los "bienes" de origen nacional y los extranjeros, el adquirente seguirá el procedimiento establecido en el régimen de "compre nacional" de su propio país.

Artículo 13.- El margen de tratamiento preferencial en el país "A" de los "bienes" originarios del país "B", será del ... por ciento (...%) con respecto del precio de comparación que se asigne a los "bienes" extrarregionales.

Artículo 14.- El margen de tratamiento preferencial en el país "B" de los "bienes" originarios del país "A", será del ... por ciento (...%) con respecto al precio de comparación que se asigne a los "bienes" extrarregionales.

me

//

//

Artículo 15.- Si el "bien" a adquirir estuviese beneficiado con un derecho arancelario preferencial, en razón de su inclusión en instrumentos derivados de acuerdos regionales o subregionales de integración o en tratados entre los países signatarios -en este último caso fuera del marco de los referidos acuerdos-, para la comparación de precios se utilizará dicho derecho arancelario preferencial, siempre que su empleo dé como resultado un margen de tratamiento preferencial mayor que los establecidos en los artículos 13 y 14.

Son instrumentos regionales: la preferencia regional, los acuerdos de alcance regional y los acuerdos de alcance parcial, previstos en el Tratado de Montevideo 1980.

Es instrumento subregional: el Pacto Andino (o Acuerdo de Cartagena).

Artículo 16.- Los requisitos que debe reunir un "bien" para ser considerado "originario", "nacional" o "local" de un país signatario, serán los establecidos en el régimen de "compre nacional" del país adquirente para calificar a dicho "bien" como "originario", "nacional" o "local" de este último país.

Artículo 17.- Será condición para la aplicación del trato preferencial previsto en el presente Acuerdo, que el "bien" se importe o haya sido importado desde el país signatario de origen.

Si el "bien" hubiere sido nacionalizado en el país del adquirente, su oferta será igualmente sometida al procedimiento de comparación de precios.

CAPITULO VI

Reglas supletorias

Artículo 18.- En los casos de países signatarios que solamente tengan establecidas preferencias simples en favor de los "bienes" de producción nacional o que no cuenten con un régimen de "compre nacional", se aplicarán las reglas del presente capítulo. (22)

Asimismo, dichas reglas tendrán el carácter de supletorias para los países signatarios que cuenten con un régimen o políticas de "compre nacional", quedando aclarado que su aplicación tendrá lugar solamente en caso de ausencia de normas locales y siempre que las reglas supletorias no entren en colisión con el sistema vigente.

Artículo 19.- El sector público de los países signatarios deberá adquirir "bienes" de origen nacional, siempre que su precio sea razonable y resulte "similar" frente al bien extranjero.

(22) Esta cláusula de carácter general puede sustituirse por el compromiso concreto del país signatario de adoptar las reglas supletorias, cuando no cuente con un régimen de "compre nacional" o que sólo tenga establecidas preferencias simples.

me

//

//

Artículo 20.- Un "bien" será considerado como "originario", "nacional" o "local" de un país signatario cuando tenga un valor agregado en dicho país del treinta por ciento (30%) o mayor.

Artículo 21.- El precio de un "bien" nacional será razonable cuando no sea mayor que el de un "bien" extranjero, fijándose el valor de este último al solo efecto de la comparación, mediante el procedimiento que seguidamente se indica.

Al valor CIF (costo, seguro y flete) del "bien" extranjero, puerto o punto de entrada del país del adquirente, se le sumarán todos los gravámenes, tasas y gastos necesarios para su despacho a plaza que deban ser abonados por un importador común (no privilegiado).

El gravamen de importación que deberá ser aplicado, siempre a los fines del cotejo, será el que fije el arancel respectivo y no podrá ser inferior al veinte por ciento (20%).

La comparación deberá realizarse con los precios reducidos a valores de contado.

Artículo 22.- El "bien" será "similar" al extranjero cuando responda a la misma nomenclatura arancelaria, posea calidad equivalente y especificaciones adecuadas al fin que se lo destinará y pueda ser provisto en un tiempo útil compatible con la necesidad que debe satisfacer.

Artículo 23.- Cuando se establezca que el precio del "bien" en el mercado interno del país de origen es superior en un cinco por ciento (5%) al de exportación, en la comparación se sustituirá este último por el primero, incrementándose se los valores de seguro y flete en la medida que corresponda.

Artículo 24.- Los países signatarios indicarán cuál será el organismo competente para expedir los certificados de origen del "bien", de acuerdo con los términos del artículo 20.

CAPITULO VII

Proyectos de integración

Artículo 25.- Los países signatarios promoverán proyectos conjuntos de desarrollo y producción de los "bienes" materia del presente Acuerdo, mediante la formación de empresas bi o multinacionales u otras formas de integración de la actividad productiva.

En tales proyectos deberán participar empresas nacionales de los países signatarios, salvo que fuese indispensable la participación de una empresa no nacional para obtener la transferencia de conocimientos tecnológicos.

A estos fines se considerará como empresa "nacional" o "local" aquella con sede principal en un país signatario o constituida de acuerdo con la legislación del mismo, que cumpla en dicho país, con los requisitos para ser calificada como tal.

//

//

Si en el país signatario de la sede principal no hubiera legislación aplicable sobre la calificación, será considerada nacional cuando por lo menos los dos tercios de su capital y de sus votos pertenezcan a personas nacionales y domiciliadas en dicho país signatario.

En los casos de proyectos conjuntos pueden pactarse reglas de trato preferencial distintas de las previstas en el capítulo V del presente Acuerdo.

CAPITULO VIII

Procedimiento de selección

Artículo 26.- Cada país signatario asegurará una pronta y eficaz difusión de sus planes, programas y llamados de selección de adquisición de "bienes" y los adquirentes enviarán, por la vía más rápida posible, una copia de los avisos de selección al organismo que cada país signatario indique en ocasión de suscribirse el presente, y a las cámaras o asociaciones empresarias pertinentes, a fin de que tales organismos y entidades le den la difusión más amplia posible.

Artículo 27.- Los avisos de selección contendrán información suficiente sobre las características del llamado y del objeto de la contratación. Asimismo, se preverán plazos razonables antes de la apertura de la ofertas, para permitir la preparación y presentación de ofertas por parte de proveedores o fabricantes de los países signatarios.

Artículo 28.- Los países signatarios adoptarán las medidas pertinentes para simplificar a sus proveedores y fabricantes, los trámites de inscripción, la constitución de garantías, la presentación de documentación y, en general, el cumplimiento de los requisitos para participar en los procedimientos de selección. Asimismo, se abstendrán de adoptar normas o conductas que signifiquen, directa o indirectamente, un trato desfavorable o discriminatorio contra proveedores, fabricantes o "bienes" originarios de otros países signatarios.

CAPITULO IX

Legislaciones nacionales

Artículo 29.- Los países signatarios aplicarán las leyes, reglamentos y políticas regulatorias de la importación y exportación de los "bienes", los regímenes de "compre" o "contrate nacional" y, en general, las disposiciones o prácticas aplicables a las adquisiciones del sector público, de modo de asegurar el cumplimiento de los objetivos y previsiones del presente Acuerdo.

Asimismo, si fuera menester y con la misma finalidad, procederán a adaptar y reformar sus disposiciones legales, reglamentarias y administrativas.

//

//

CAPITULO X

Políticas en materia de proyectos

Artículo 30.- Los países signatarios procurarán en relación con la demanda de "bienes" del sector público, seguir las políticas siguientes:

- a) Desagregar financiamiento y ejecución de obras, recurriendo a la contratación conjunta en supuestos excepcionales con la debida justificación;
- b) Desagregar proyectos y ejecución de obras, recurriendo a la contratación conjunta con los mismos recaudos indicados en el inciso anterior y elaborando una lista desagregada de los "bienes" que puedan ser provistos por la industria nacional o la del otro país signatario;
- c) Cuando en los proyectos de obras o servicios existan diferentes alternativas técnicamente viables, se optará por aquellas que permitan el uso de los "bienes" que puedan ser provistos por la industria nacional o la del otro país signatario;
- d) Las especificaciones siempre indicarán "bienes" que puedan producirse en los países signatarios, salvo que la oferta local no contenga alternativas, totales o parciales, viables y a precios razonables;
- e) Si un "bien" puede ser provisto por la industria nacional de los países signatarios, solamente hasta un determinado peso, volumen, tamaño, potencia, velocidad o cualquier otro límite de especificación, se tratará que los proyectos encuadren en dichos límites;
- f) Cuando se especifique su provisión, las obras e instalaciones se fraccionarán en el mayor grado posible, dentro de lo técnicamente razonable, con la finalidad de facilitar la máxima participación de la industria nacional de los países signatarios en su provisión;
- g) Los plazos de entrega se fijarán tratando de posibilitar a la industria nacional de los países signatarios, encarar la producción de los "bienes" requeridos; y
- h) Recurrir a los servicios de la consultoría nacional y regional para asegurar el cumplimiento de las políticas precedentes.

CAPITULO XI

La concurrencia de las políticas nacionales

Artículo 31.- Los países signatarios adoptarán en sus planes de equipamiento de "bienes", políticas de sostén y expansión de la demanda del sector público y de promoción y consolidación de las empresas fabricantes, concurriendo asimismo, con estímulos fiscales, impositivos y medidas de apoyo financiero.

//

me

//

Artículo 32.- Los países signatarios se comprometen:

- a) A elaborar un catastro de las industrias y sus productos;
- b) A recomendar a los empresarios que publiquen catálogos de sus líneas de producción;
- c) A promover el encuentro de los industriales nacionales, a través de las asociaciones o cámaras empresariales o directamente invitando a las industrias del sector; y
- d) A llevar un registro estadístico actualizado sobre la actividad sectorial.

CAPITULO XII

Vinculación con el "Acuerdo de pagos y créditos recíprocos"

Artículo 33.- Los países signatarios para facilitar el cumplimiento del presente Acuerdo tratarán de recurrir a las líneas de crédito entre sus bancos centrales y al mecanismo de compensación multilateral y créditos recíprocos en monedas convertibles, de conformidad con el régimen del "Acuerdo de pagos y créditos recíprocos entre los bancos centrales de los países de la ALALC" o el que lo sustituya.

CAPITULO XIII

Gestiones ante organismos financieros internacionales

Artículo 34.- Los países signatarios, ya sea en forma individual o concertada, realizarán gestiones ante los organismos y bancos internacionales a fin de que tales entidades aprueben los márgenes de tratamiento preferencial convenidos en el presente Acuerdo, cuando financien adquisiciones de los "bienes" previstos en el artículo 2o..

CAPITULO XIV

Excepciones

Artículo 35.- Las previsiones del presente Acuerdo no serán aplicables en los casos siguientes:

- a) Cuando se trate de adquisiciones directamente destinadas a la defensa o seguridad del país del adquirente;
- b) En el caso de licitaciones internacionales que cuenten con el financiamiento del Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo u otras entidades financieras internacionales, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 34 del presente Acuerdo;

//

me

//

- c) Cuando existan acuerdos bilaterales sobre la misma materia, fuera del marco de la ALADI o del Pacto Andino; y
- d) Cuando la contratación sea directa y sin pluralidad de ofertas, en los casos expresamente previstos en la legislación del país del adquirente.

CAPITULO XV

Administración del Acuerdo

Artículo 36.- La administración del presente Acuerdo quedará a cargo de una Comisión Mixta integrada por igual número de representantes de cada uno de los países signatarios, la que se constituirá dentro de los noventa días de suscrito el mismo, y establecerá su régimen de funcionamiento.

Artículo 37.- La Comisión Mixta Administradora a que se refiere el artículo anterior se reunirá a solicitud de cualquiera de los países signatarios y tendrá, entre otras, las siguientes atribuciones:

- a) Velar por el cumplimiento de las disposiciones del presente Acuerdo;
- b) Recomendar a los Gobiernos de los países signatarios modificaciones al presente Acuerdo;
- c) Procurar la solución de los conflictos y diferencias que se susciten entre los países signatarios, con referencia a la interpretación y aplicación del presente Acuerdo, llevando a cabo los procedimientos de negociación, mediación y conciliación que fueren necesarios cuando se presenten tales discrepancias;
- d) Evaluar anualmente la marcha del Acuerdo;
- e) Proponer a los Gobiernos de los países signatarios normas para armonizar sus políticas nacionales y hacer efectivas las previsiones de los artículos 25, 26, 27, 28, 29, 30 y 31 del presente Acuerdo;
- f) Promover la constitución de empresas binacionales o multinacionales que sean de interés común;
- g) Estimular la celebración de convenios privados de cooperación y complementación industrial entre empresas de los países signatarios y aprobar su funcionamiento en el marco del presente Acuerdo; y
- h) Dictar su propio reglamento.

CAPITULO XVI

Disposiciones finales

Artículo 38.- El presente Acuerdo tendrá una duración de cinco (5) años, prorrogable automáticamente por períodos de tres (3) años.

Artículo 39.- El país signatario que desee desligarse del presente Acuerdo deberá comunicar su decisión al otro país signatario, con noventa (90) días de anticipación al depósito del respectivo instrumento de denuncia ante el Comité.

//

//

Formalizada la denuncia, cesarán automáticamente para el Gobierno denunciante los derechos adquiridos y las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo, salvo en lo que se refiere a las licitaciones y contratos en curso de ejecución, que continuarán sujetas al mismo hasta su total extinción.

Artículo 40.- Los países signatarios informarán anualmente al Comité de Representantes, los avances que realicen conforme a los compromisos asumidos en el presente Acuerdo, así como de las dificultades y demás circunstancias de interés relativas a su cumplimiento.

Artículo 41.- Cada país signatario informará al otro con prontitud sobre cualquier cambio que se produzca en la legislación o en las políticas relativas a los bienes materia del presente por el sector público. Las comunicaciones serán dirigidas a los organismos que cada país designe en el Anexo del presente Acuerdo.

//

//

ANEXO

LISTA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS PARA LOS ANTEPROYECTOS DE
ACUERDOS EN EL SECTOR DE MAQUINARIA Y EQUIPOS ELECTRICOS

<u>CLASIFICACION NABALALC</u>	<u>DENOMINACION</u>
84.07.1./9	Turbinas hidráulicas
85.01	Maquinaria eléctrica
85.01.1.00	Generadores: corriente alternada
85.01.1.10	Generadores: corriente continua
85.01.1.20/40	Grupos motogeneradores
85.01.2.00/90	Motores: corriente alternada
85.01.3.01/08	Motores: corriente continua
85.01.4.01/99	Convertidores estáticos
85.01.5.01	Convertidores rotativos
85.01.6.00/90	Transformadores
85.01.7.01	Bobinas: reactancia e inducción
85.01.8.01/99	Partes y piezas
85.19	Aparatos de corte y seccionamiento <u>eléc</u> <u>trico</u>
85.19.1.01/99	Relés
85.19.2.01/99	Los demás aparatos de corte y seccionamien <u>t</u> <u>o</u>
85.19.3.01/99	Resistencias - Potenciómetros - Reóstatos
85.19.4.01/99	Tableros de comando y distribución
85.19.8.01/99	Partes y piezas
85.23	Cables y conductores eléctricos
85.25.01/99	Aisladores eléctricos

me