

El régimen ecuatoriano de contratación pública: entre el proteccionismo y la apertura comercial

*Jorge Luis González Tamayo**

RESUMEN

La presente investigación propone un análisis de los principios de la contratación pública desde el punto de vista internacional, relacionados con la participación de oferentes en igualdad de condiciones, con independencia de su nacionalidad u origen de su oferta, a efectos de, a través de la competencia, alcanzar la máxima eficiencia posible. También analiza cómo esos principios se reflejan en el caso ecuatoriano y discurre sobre el Acuerdo Comercial con la Unión Europea negociado por los países andinos. De esa manera, se concluye que la contratación pública del Ecuador es propensa al proteccionismo, lo que le dificulta emprender en negociaciones internacionales sobre esta materia y puede llegar a obstaculizar la participación de oferentes ecuatorianos en el extranjero.

PALABRAS CLAVE: Principio de igualdad de trato, no discriminación, priorización de la oferta nacional, políticas públicas, acuerdos comerciales sobre compras públicas, proteccionismo, MIPYME.

ABSTRACT

This investigation consists in an analysis of the principles of public procurement from the international point of view, related to the participation of bidders on equal footing, regardless of their nationality or origin of its bid, in order to achieve maximum efficiency through the competition. It also analyzes how these principles are reflected in the Ecuadorian case, and examines the trade agreement with the European Union negotiated by the Andean countries. Thus, we conclude that public procurement of Ecuador aims to protectionism, making difficult to participate in international negotiations on this subject and may hinder the participation of Ecuadorian bidders outside its borders.

KEYWORDS: The principle of equal treatment, nondiscrimination, prioritizing domestic bids, public politics, trade agreements on public procurement, protectionism, SMEs.

FORO

* Docente contratado de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo analiza el grado de apertura del sistema ecuatoriano de contratación pública en cuanto a acceso y libertad de participación de proveedores y contratistas, con independencia de su nacionalidad u origen de las ofertas, y sus repercusiones sobre las posibilidades de inserción de oferentes ecuatorianos en mercados internacionales, a través de la suscripción de acuerdos sobre compras públicas.

Así, de manera previa debemos establecer los parámetros extraterritoriales que nos han de servir de referencia. Para este trabajo, el marco de regulaciones que marca la tendencia internacional está constituido por documentos que tienen un corte general, como son el Acuerdo sobre Contratación Pública revisado (ACPr) de la Organización Mundial de Comercio (OMC); la Ley Modelo sobre la Contratación Pública de la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional (CNUDMI); y la Directiva 2014/24/UE de la Unión Europea sobre Contratación Pública.

Contando con ese marco de análisis, revisaremos la normativa nacional que rige en estas materias para, finalmente, estudiar el capítulo de compras públicas del acuerdo comercial suscrito entre Colombia, Perú y Ecuador y la Unión Europea (UE) y sus estados miembros, evidenciando serias dificultades constitucionales para su puesta en vigencia.

ANÁLISIS DEL MARCO NORMATIVO INTERNACIONAL

El presente acápite explora brevemente cuál es la tendencia internacional respecto a uno de los aspectos polémicos de la compra pública: su grado de apertura. Las contrataciones del Estado, en la actualidad, han cobrado una gran relevancia debido al volumen de recursos involucrados. Algunas cifras hablan de un promedio de entre el 10 al 15% en relación al Producto Interno Bruto (PIB)¹ de los países, lo que da cuenta de su gran trascendencia en cuanto al manejo eficiente de los recursos públicos, al cumplimiento de las finalidades del Estado, a la transparencia como valor social y, desde luego, a la generación de interrelaciones económicas entre el gobierno y los

1. Encontramos algunas referencias sobre la relación entre compras públicas y PIB en: Alfie Ulloa, “El mercado público y los acuerdos comerciales, un análisis económico”, en *CEPAL*, abril de 2006, 5. <<http://biblioteca.ricg.org/el-mercado-publico-y-los-acuerdos-comerciales-un-analisis-economico/publicacion/2/es/>>. Consulta: 8 de marzo de 2016; Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, “Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública (2011)”, 2016. <http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/procurement_infrastructure/2011Model.html>. Consulta: 8 de marzo de 2016; Observatorio Contratación Pública, “¿Qué es el ObCP?”, 2011. <<http://www.obcp.es/>>. Consulta: 8 de marzo de 2016; OECD, *OECD Principles for Integrity in Public Procurement*, 2009. <<http://www.oecd.org/gov/ethics/48994520.pdf>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

ciudadanos, en su faceta de proveedores o suministradores de bienes y servicios y contratistas de obras públicas. Vamos a iniciar el análisis de los documentos internacionales de referencia.

EL ACUERDO SOBRE CONTRATACIÓN PÚBLICA REVISADO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

El Acuerdo sobre la Contratación Pública,² negociado en el marco de la OMC, es un acuerdo de tipo plurilateral, lo que implica que no todos sus miembros son partes. En la actualidad, cuenta con diecisiete partes, lo que involucra a cuarenta y cinco países miembros de la OMC,³ ninguno de los cuales es latinoamericano. Treinta de los miembros participan en el Comité de Contratación Pública en calidad de observadores, entre ellos cinco latinoamericanos,⁴ ninguno de los cuales ha iniciado su proceso de adhesión, lo que revela una tendencia de los países de América Latina de mantener una prudente distancia con este Acuerdo, sin duda por desconfianza sobre sus reales beneficios.

Luego de un largo proceso de discusión, el ACPr⁵ entró en vigor el 6 de abril de 2014, por lo que se considera un texto moderno y que recoge las últimas tendencias y prácticas de contratación pública. En lo que nos compete, este documento, que es la base referencial de los textos de los acuerdos internacionales, incluye los siguientes aspectos:

a) Principio de no discriminación

En su artículo IV, Principios generales, resalta el de no discriminación, cuyo objetivo es que las entidades contratantes de las partes concedan a los bienes y servicios de cualquiera de las otras partes, así como a sus proveedores, un trato no menos favorable del que conceden a los bienes y servicios de los proveedores nacionales y a los de los proveedores de cualquier otra parte. Este trato no discriminatorio se debe aplicar sin dilaciones ni condicionamientos. En otras palabras, igualdad absoluta de trato entre todos los proveedores, con independencia de su nacionalidad o el origen de sus bienes y servicios. El mejor trato que un país ofrezca a cualquier proveedor (nacional o no),

-
2. Organización Mundial del Comercio, “Acuerdo sobre Contratación Pública”, 2016. <https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gp_gpa_s.htm>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
 3. La UE se cuenta como una sola parte con sus veintiocho estados miembros.
 4. Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica y Panamá.
 5. Organización Mundial del Comercio, “Acuerdo revisado sobre Contratación Pública”, 2016. <https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/rev-gpr-94_01_s.htm>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

debe ser extendido a todos los proveedores originarios de los países miembros del Acuerdo.

b) Prohibición de exigir compensaciones

Así mismo, entre los principios está el de prohibir “compensaciones”,⁶ bajo el entendido que se trata de cualquier condición o compromiso que fomente el desarrollo local, como puede ser el uso de contenido nacional en las licitaciones.

c) Condiciones de participación

En el artículo VIII, el ACPr establece que los requisitos y condiciones de participación que se exija a los oferentes y, en consecuencia, los criterios con los que se evaluará las ofertas y se adjudicará la licitación, serán aquellos que sean esenciales para asegurarse de que el proveedor cuenta con la solvencia financiera y la capacidad jurídica, comercial y técnica para hacerse cargo de la contratación en ciernes. Bajo esta premisa, las condiciones de participación no deberían incluir criterios tales como participación nacional o local, o aquellos referentes a la condición o al tamaño de los proveedores.

d) Condiciones especiales para países en desarrollo

En el artículo V se incorpora una serie de disposiciones que, en esencia, busca atraer a los países en desarrollo para que adhieran al Acuerdo. Fundamentalmente, se prevé un trato especial y diferenciado, si ellos lo solicitan, condicionado a que sea un régimen temporal y de transición. Entre las medidas especiales encontramos las siguientes:

- Programas de preferencia de precios para las ofertas que incluyan bienes o servicios originarios del país en desarrollo;
- Establecimiento de “compensaciones”;
- Exclusión inicial e incorporación gradual de entidades contratantes o sectores específicos a la cobertura del Acuerdo;

6. La definición de “Compensación” consta en el artículo I, Definiciones, letra l) del ACPr.

- Establecimiento de un umbral⁷ superior al acordado de manera permanente;
- Retraso de cualquier obligación específica asumida en el ACPr por un plazo no mayor a cinco años, en caso de países menos adelantados, o de tres años para países en desarrollo;⁸ y,
- Solicitudes de cooperación técnica y de fortalecimiento de capacidades respecto a la adhesión y aplicación del ACPr.

Se ha considerado que estas medidas no son lo suficientemente atractivas para los países en vías de desarrollo, razón por la cual, en el ámbito latinoamericano, todavía no se ha dado la primera adhesión. No obstante, esto no ha sido un obstáculo para que países de la región suscriban tratados de libre comercio y otras modalidades de acuerdos que incluyen obligaciones de compras públicas, bajo los principios y contenidos del ACPr.

LA LEY MODELO SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI)

El segundo documento de referencia internacional en materia de contratación pública es la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública⁹ de 2011, que, sin llegar a ser un tratado o acuerdo entre países o bloques de países, consiste en un modelo que resume los principios, procedimientos y prácticas más actualizadas y recomendadas al nivel global.

La ley modelo prevé las siguientes disposiciones que son de trascendencia respecto a la temática de participación internacional y los beneficios de maximizar la concurrencia:

a) Principio de igualdad

Se plantea como objetivo “Fomentar y alentar la participación de proveedores y contratistas en el proceso de contratación pública, sin hacer distinciones por concepto

7. Todo acuerdo comercial internacional establece umbrales a partir de los cuales entra a regir su normativa, es decir, por debajo de ese umbral, cada país no está obligado respecto a los compromisos asumidos en cuanto a trato nacional, no discriminación, procedimientos, plazos, etc., y pueden aplicar reglas nacionales particulares.

8. Ecuador es considerado un país en desarrollo.

9. “Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública (2011)”, en Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, 2016. <http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/procurement_infrastructure/2011Model.html>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

de nacionalidad, a fin de promover así el comercio internacional”.¹⁰ Esta prescripción se encuentra también en el artículo 8, número 1, que señala que no se puede hacer distinciones por razones de nacionalidad, aunque inmediatamente admite la posibilidad de que el derecho interno prevea alguna regulación distinta.

b) Márgenes de preferencia

La ley modelo prevé, en su artículo 11, la posibilidad de que se incluyan márgenes de preferencia a proveedores nacionales o a los bienes de determinado origen, dentro de los criterios y procedimientos de evaluación de ofertas.

En definitiva, esta Ley Modelo es permisiva respecto a la posibilidad de aplicar mecanismos que auspicien y prioricen las ofertas nacionales, sin que ello llegue a considerarse una fractura al principio de no discriminación en la medida en que no se impida la participación internacional.

LA DIRECTIVA 2014/24/UE DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE CONTRATACIÓN PÚBLICA

Esta Directiva, expedida el 26 de febrero de 2014,¹¹ aplica a las contrataciones, sobre determinado umbral, realizadas por las entidades licitantes de Estados miembros de la UE, y tiene por finalidad unificar los procedimientos y prácticas para alcanzar la plena vigencia de los principios de igualdad de trato, no discriminación, reconocimiento mutuo, proporcionalidad y transparencia, así como que la contratación pública se abra a la competencia. Si bien es cierto no es una norma que se aplique más allá del ámbito de los países miembros de la UE, se constituye en una referencia en la medida en que integra los principios, mecanismos y procedimientos más actualizados y de vanguardia dentro de la práctica internacional. Entre sus disposiciones encontramos de utilidad para nuestro análisis las que se recogen a continuación:

10. Ley Modelo de la CNUDMI, Preámbulo, letra b).

11. “Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014”, en *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2014. <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0024&from=es>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

a) No discriminación

“Los poderes adjudicadores tratarán a los operadores económicos en pie de igualdad y sin discriminaciones, y actuarán de manera transparente y proporcionada”.¹² En la simpleza de la definición subyace toda una teoría respecto a que los Estados miembros de la Unión Europea y sus poderes adjudicadores no pueden establecer condiciones, disposiciones o medidas que, de una u otra manera, generen prácticas de desigualdad entre los licitadores, sea cual sea su nacionalidad u origen de sus productos y servicios.

b) No restricción de la competencia

Muy vinculado con el anterior principio, la misma disposición señalada anteriormente establece que las entidades contratantes no deberán preparar una licitación para ubicarla ex profeso fuera del alcance o ámbito de la Directiva, ni para restringir deliberada y artificialmente la competencia. Según la Directiva, existe una intención de restringir la competencia si se verifican manifiestas condiciones para favorecer o perjudicar infundadamente a determinados proveedores o contratistas.

Como colofón del análisis del marco internacional, es claro que, para que un sistema de compras públicas sea saludable, requiere de concurrencia y transparencia, y para ello son fundamentales las garantías de no discriminación. La tendencia es propiciar una participación igualitaria entre todos los oferentes nacionales y extranjeros, sin perjuicio de determinadas políticas nacionales de apoyo a proveedores con oferta local.

EL CASO ECUATORIANO

En el año 2008 se expidieron dos cuerpos normativos de gran importancia para la contratación pública, que cambiaron radicalmente el esquema jurídico procedimental, pero, sobre todo, impusieron una visión sistémica y propiciaron el uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) dentro del mercado público: la Constitución de la República del Ecuador¹³ y la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP).¹⁴

12. Artículo 18, número 1 de la Directiva.

13. Constitución de la República del Ecuador, *Registro Oficial* 449, 20 de octubre de 2008.

14. Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, *Registro Oficial, Suplemento* 395, 4 de agosto de 2008 y su ley reformativa publicada en el Segundo Suplemento, *RO* No. 100, 14 de octubre de 2013.

La Constitución de la República del Ecuador, por primera vez, incorpora una expresa disposición sobre las contrataciones públicas, en el siguiente tenor: “Las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas”.¹⁵

La norma prevé criterios o principios y además un mandato de priorización. En cuanto a los criterios, es evidente la ausencia de aquellos referentes a igualdad, no discriminación o maximización de la competencia. Deliberada o no, esta carencia es significativa, sobre todo porque se vincula con la priorización a la producción nacional.

EL PROBLEMA DE LAS PRIORIZACIONES

Tradicionalmente, uno de los pilares más importantes que persigue la contratación pública es la eficiencia, que se traduce en conseguir el mayor valor por el dinero¹⁶ empleado a los menores costos transaccionales posibles. La competencia es uno de los supuestos para alcanzar eficiencia, puesto que a mayor participación se obtiene mayor ventaja en la ecuación calidad-precio. Al contrario, mientras menos concurridas sean las licitaciones, se minimizan los beneficios y se generan privilegios a favor de determinados operadores económicos en detrimento del legítimo interés de todos aquellos que estuvieran en capacidad de ofertar bienes y servicios y en perjuicio de la colectividad en general, pues el Estado puede incurrir en compras costosas y de mala calidad, léase dispendio del recurso público.

Ahora bien, la contratación pública puede ser empleada como un instrumento de políticas públicas y bajo ese entendido es que la Constitución le ha encargado priorizar los productos y servicios de origen ecuatoriano, especialmente los provenientes de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas (MIPYME) unidades productivas.

15. Artículo 288 de la Constitución de la República del Ecuador.

16. Para conocer sobre los puntos más actualizados de la discusión por el concepto de “value for money” o “valor por el dinero” en traducción al español, ver: Penny Jackson, “Value for Money and international development: Deconstructing myths to promote a more constructive discussion”, en *OECD*, mayo de 2012. <<http://www.oecd.org/development/effectiveness/49652541.pdf>>. Consulta: 8 de marzo de 2016; “Mejor Valor por el Dinero”, en *Red Interamericana de Compras Gubernamentales*, 2016. <<http://ricg.org/mejor-valor-por-el-dinero/contenido/464/es/>>. Consulta: 8 de marzo de 2016,

La priorización de bienes y servicios nacionales puede implicar la aplicación de una variedad de mecanismos,¹⁷ algunos más extremos como impedir la participación de oferta no nacional (mercados cerrados), otros intermedios como la aplicación de márgenes de preferencia, que implican la posibilidad de concursar pero con desventaja frente a los oferentes de bienes y servicios nacionales, y otros de menor impacto como aquel que implica una competencia en igualdad de condiciones, pero la posibilidad de que al final, siempre que la oferta nacional esté dentro de un margen razonable de diferencia respecto a la mejor oferta que sería de origen extranjero, aquella tenga una oportunidad de mejorar su oferta para ser adjudicataria. Ejemplos prácticos de esas modalidades pueden ser los siguientes:

a) Cierre del mercado

La legislación o los pliegos, con fundamento en la normativa vigente, establecen que en determinadas licitaciones o concursos solo podrán participar proveedores con ofertas de origen nacional. Este es el caso de la contratación de consultoría¹⁸ o la disposición que señala: “Para la adquisición de bienes, obras o servicios no considerados de origen ecuatoriano de acuerdo a la regulación correspondiente se requerirá previamente la verificación de inexistencia en la oferta de origen ecuatoriano, mediante mecanismos ágiles que no demoren la contratación...”¹⁹

Esta modalidad implica una actitud proteccionista extrema y, a la luz de los principios internacionales, subsume todas las desventajas de la ausencia de real competencia, a más de que puede generar actitudes cómodas de parte de los beneficiarios, sin incentivos para fortalecerse y crecer.

b) Márgenes de preferencia

La legislación o los pliegos establecen que el proveedor de oferta nacional tendrá dentro de las licitaciones y concursos un puntaje o valoración económica adicional²⁰

17. Los mecanismos que prevé la LOSNCP son: definición de origen nacional (art. 6, No. 21); márgenes de preferencia (art. 25); verificación de inexistencia de oferta de origen ecuatoriano (art. 25.2); reserva de mercado (art. 25.2); desagregación tecnológica (art. 6, No. 10 y 23); cierre de mercado en consultoría (art. 37); transferencia de tecnología y conocimiento (art. 25.2); y, subcontratación preferente (art. 25.2).

18. Art. 37 LOSNCP.

19. Art. 25.2 LOSNCP.

20. Como ya se ha indicado, en el caso ecuatoriano esa disposición consta en los art. 25 y 25.2 de la LOSNCP.

que le proporcionará una ventaja sobre la oferta de origen extranjero. Un ejemplo muy simple se vería de la siguiente manera:

Tabla 1
Tabla de criterios de evaluación de ofertas

Criterio	Puntaje
Experiencia general	10
Experiencia específica	20
Capacidad técnica	20
Precio	40
Preferencia nacional	10
Total	100

Elaboración propia.

En este ejemplo se puede apreciar que los oferentes nacionales son los únicos que podrían alcanzar 100 puntos. Esa ventaja del 10%, en este ejemplo, puede ser definitiva a la hora de ganar el concurso.

Si bien es cierto que tanto el ACPr como la Ley Modelo de la CNUDMI dan cabida a la aplicación de estas modalidades bajo ciertas condiciones, se considera que tienen como desventaja que los precios finales puedan encarecerse respecto a los óptimos del mercado. En todo caso, estos mecanismos sí permiten la competencia y la concurrencia internacional, aunque con desventaja.

c) Mejora de las ofertas

Bajo este mecanismo, la competencia fluye en igualdad de condiciones en cuanto a los requisitos de participación y criterios de evaluación de ofertas, hasta que se obtienen los resultados de la licitación. Si la mejor propuesta corresponde a un oferente de bienes o servicios de origen no nacional, se debe analizar si la siguiente o siguientes mejores ofertas son de origen local. Si así fuera y esa oferta u ofertas estuvieran dentro de un rango aceptable, se abrirá una posibilidad para que las mejoren y puedan, finalmente, considerarse la mejor oferta y ser los adjudicatarios de la licitación. Este

mecanismo no está previsto en la legislación nacional²¹ y un ejemplo sencillo se vería de la siguiente forma:

Tabla 2
Tabla de criterios de evaluación de ofertas

Criterio	Puntaje
Experiencia general	10
Experiencia específica	20
Capacidad técnica	20
Precio	50
Total	100

Nota sobre la evaluación de ofertas: si la oferta mejor evaluada fuera de origen extranjero y la siguiente oferta fuera nacional y tuviera una diferencia no mayor al 10% respecto de la oferta mejor evaluada, se abrirá una etapa de mejora de ofertas tendente a que el proveedor de origen nacional iguale o mejore la oferta no nacional mejor evaluada, caso en el cual se le adjudicará el contrato.

Elaboración propia.

Tabla 3
Resultados de la evaluación de ofertas

Oferente	Origen	Puntaje
A	Nacional	88
B	Extranjero	92
C	Nacional	75

Elaboración propia.

En este caso, se abrirá la etapa de mejora de ofertas para que el proveedor *A* tenga la oportunidad de alcanzar o superar el puntaje del oferente *B*, fundamentalmente, rebajando su precio, pues será muy difícil que pueda cambiar sus condiciones técnicas. Por efecto de las reglas de la licitación, el oferente *A* podrá ser adjudicatario en dado

21. Un mecanismo como el indicado se aplica en Paraguay, aunque es referido solamente a promoción de MI-PYME. Guillermo Rozenwurcel y Lorena Drewes, “Las PyMES y las compras públicas”, Programa ICT4GP, en *UNSAM*, octubre de 2012, 17. <<http://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/ICT4GP/Doc16%20Las%20pymes%20y%20las%20compras%20publicas.pdf>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

caso. El oferente *C* no tendrá esa opción debido a que su diferencia respecto a la oferta *B* es mayor al 10%. Las ventajas de este sistema son que no afectan a la competencia y concurrencia y, además, la preferencia no lastima el erario público, pues siempre se adjudicará a la que realmente, no artificialmente, sea la mejor oferta.

EL PROBLEMA DE LA INMANENCIA

Otra arista de la posición ecuatoriana frente a estos asuntos relativos a eficiencia, igualdad y competencia es la inmanencia de las preferencias e incentivos. De la forma en que ha sido constitucionalizada la priorización de la oferta de origen nacional en la compra pública, debe estar presente en todo tipo de procedimiento, con independencia de cuantías, sectores, entidades licitantes, regímenes comunes o especiales, objetos contractuales, etc.

Pero además, por el texto constitucional, la obligación de priorización es perenne, sin que quepan distinciones respecto a que una oferta que califique como nacional pueda perder el derecho a sus preferencias y beneficios. Ni la ley ni cualquier norma de inferior rango a la Constitución podrán establecer otro régimen distinto, es decir, prescindir de la aplicación de criterios de priorización, y lo deberán hacer de manera permanente.

La reflexión que cabe es si esa debiera ser la mejor postura de cara a la proyección internacional de la contratación pública ecuatoriana. Mantener preferencias atemporales de carácter constitucional implica que nunca, bajo ninguna circunstancia ni al amparo de ninguna normativa, la oferta nacional competiría en condiciones de igualdad²² respecto a la de origen extranjero. De esta manera, el principio de igualdad de trato, tan presente en los documentos y las prácticas internacionales, no será aplicable en la normativa y licitaciones ecuatorianas en forma absoluta.

Una de las razones para que se establezcan estos mecanismos de preferencia es propiciar el crecimiento y la mejora continua de la producción nacional, la dinamización de los mercados locales, a más de otros motivos como pudieran ser las necesidades de balanza de pagos (que los recursos públicos no salgan de las fronteras nacionales). Si el efecto que se quiere conseguir es el crecimiento de los agentes económicos nacionales, grandes, medianos, pequeños, micros o actores de la economía popular

22. Cabe considerar el planteamiento que sustenta estas preferencias, y es que el principio de igualdad debería referirse al concepto de igualdad real, y no igualdad formal. Allí encuentra cabida la concepción de acciones afirmativas o discriminación positiva, prevista en las normas constitucionales (art. 11, No. 2, y 66, No. 4 de la Constitución de la República del Ecuador).

y solidaria, se debe pensar que, siendo exitosos, en algún momento todos llegarán a ser oferentes competitivos, que podrían concursar en cualquier mercado público nacional, regional o global. En ese momento, la preferencia constitucional inmanente y permanente podría considerarse un problema, pues, por efectos de la reciprocidad internacional, los demás países quisieran extender el mismo trato que dan a sus nacionales a los oferentes ecuatorianos y, a manera de reflejo, alcanzar para sus oferentes nacionales ese mismo trato en las licitaciones ecuatorianas. De allí que nos parece inconveniente mantener en la Constitución una regla de preferencia sin condiciones y compromisos de crecimiento de parte de los beneficiarios y, además, de forma permanente, aun en el caso de que las empresas grandes nacionales pudieran tener capacidad de competencia internacional.

EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA

Tres de los países andinos: Perú,²³ Colombia²⁴ y Ecuador,²⁵ han concluido sus negociaciones²⁶ y suscrito un Acuerdo Comercial multipartes con la Unión Europea y sus estados miembros.

En el Título VI, referente a Contratación Pública, encontramos los siguientes postulados dentro del marco de la presente reflexión:

A) PRINCIPIO DE IGUALDAD DE MANERA RECÍPROCA

La Unión Europea y sus entidades contratantes se comprometen a otorgar a los proveedores, bienes y servicios originarios de los países andinos signatarios, el mismo

23. “Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea”, en *Acuerdos Comerciales del Perú*, 2011. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=52&Itemid=75>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

24. “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú”, en *Mincomercio Industria y Comercio*, 2011. <<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=18028>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

25. “Paquete de cierre de la negociación comercial con la Unión Europea”, en *Ministerio de Comercio Exterior*, 2016. <<http://www.comercioexterior.gob.ec/paquete-de-cierre-de-la-negociacion-comercial-con-la-union-europea/>>. Consulta: 1 de marzo de 2016.

26. Los marcos andinos de negociación están contenidos en las Decisiones de la Comunidad Andina de Naciones 598, de 11 de julio de 2004, y 667, de 8 de junio de 2007; “Normativa andina”, en *Comunidad Andina*, 2010. <<http://www.comunidadandina.org/Normativa.aspx?GruDoc=07>>. Consulta: 8 de marzo de 2016. A la fecha de esta investigación (marzo de 2016), en el caso de Perú, el Acuerdo entró en vigencia el 1 de marzo de 2013. En cuanto a Colombia, todavía continúa con los trámites internos para aprobación constitucional, aunque existen aplicaciones parciales del mismo. Para Ecuador, ha concluido la negociación, pero se sigue el proceso para su incorporación al Acuerdo y pueda entrar en vigencia provisional y definitiva.

trato que a sus proveedores, bienes y servicios. En idénticas condiciones, los países andinos signatarios y sus entidades contratantes se comprometen a otorgar a los proveedores, bienes y servicios originarios de la Unión Europea y sus Estados miembros, el mismo trato que a sus proveedores, bienes y servicios.²⁷

Esto implica que ninguno de los países signatarios del Acuerdo podrá establecer condiciones o restricciones a la participación de proveedores originarios de las otras partes, bien sea que se relacionen con su afiliación o propiedad extranjera o debido a que sus bienes o servicios son de otra de las partes.²⁸

B) COMPENSACIONES

El Acuerdo estatuye que “ninguna Parte buscará, tendrá en cuenta, impondrá o exigirá una compensación”,²⁹ entendida como “cualquier condición o compromiso que fomente el desarrollo local o mejore las cuentas de la balanza de pagos de una Parte, tales como el uso de contenido nacional, la concesión de licencias de tecnología, las inversiones, el comercio compensatorio y acciones o requisitos similares”.³⁰

Derivado de lo indicado en el acápite “El problema de la inmanencia” supra, el Ecuador tendrá dificultades para otorgar un trato igualitario a los proveedores, bienes o servicios originarios de los países europeos, así como para no exigir “compensaciones” en sus licitaciones, a menos que hiciera una reforma al texto constitucional del artículo 288, norma suprema y superior al Acuerdo Comercial, que dispone que los bienes y servicios de origen ecuatoriano deberán ser priorizados sobre los de cualquier otro origen.³¹

C) PARTICULARIDADES DEL CASO ECUATORIANO

En el Anexo XII del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, Apéndice 1, se detalla la cobertura sobre contratación pública, es decir, allí se establece el ámbito

27. Artículo 175, número 1, letras a) y b).

28. Artículo 175, número 2, letras a) y b).

29. Artículo 175, número 7.

30. Artículo 172.

31. Según el documento “Negociación Ecuador-UE-Paquete de cierre” que contiene las precisiones que Ecuador negoció con la UE para formar parte del Acuerdo multipartes Unión Europea-Países Andinos, Ecuador no hizo ninguna salvedad o excepción a la aplicación de estas disposiciones; “Negociación Ecuador-UE-Paquete de cierre”, en Ministerio de Comercio Exterior, 2016. <<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/TEXTOS-NEGOCIADOS-EN-EL-ACM.pdf>>. Consulta: 1 de marzo de 2016.

sometido al acuerdo tanto por umbrales, entidades contratantes, objetos contractuales (bienes, servicios, servicios de construcción) y cualquier otra particularidad que convengan las partes.

En el caso de Ecuador, aparentemente se requería un ejercicio de fina arquitectura para cuidar que no se vulnerara el mandato de priorización del artículo 288 de la Constitución, que resulta contradictorio con las disposiciones sobre el principio de igualdad y la prohibición de exigir “compensaciones” dentro de las licitaciones cubiertas por el Acuerdo. No obstante, en relación con la disposición constitucional, no encontramos más que las previsiones que siguen:³²

- i) Umbrales: Ecuador ha negociado umbrales superiores a los acordados por Perú y Colombia,³³ aunque de manera transitoria (durante los cinco primeros años). En materia de mercancías y servicios, los umbrales sobre los cuales se da la cobertura bajo las normas del Acuerdo son:

Tabla 4

Tipo de entidad	Valor en DEG ³⁴ – primeros 5 años de entrada en vigor	Valor en DEG– primeros 5 años de entrada en vigor
Gobierno central	260.000	130.000
Nivel subcentral ³⁵	350.000	200.000
Otras entidades ³⁶	400.000	400.000

Fuente: Anexo XII, Contratación Pública, Apéndice I, Cobertura sobre Contratación Pública, Sección A, Ecuador. Acuerdo Multipartes Unión Europea-Países Andinos.

Elaboración propia.

32. “Anexo XII, Contratación Pública, Apéndice I, Cobertura sobre Contratación Pública, Sección A, Ecuador”, en Ministerio de Comercio Exterior, 2016. <<http://www.comercio-exterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/EQU-ANEXO-COBERTURA-CONTRATACION-PUBLICA-1.pdf>>. Consulta: 1 de marzo de 2016.

33. Mientras que, para mercancías y servicios, Perú y Colombia han negociado un umbral de 130.000 DEG para el gobierno central, Ecuador lo ha hecho por el doble durante el período de transición. Eso se debe a que, en tanto los dos primeros países tienen una actitud activa, para conseguir mercados europeos para sus empresas (por ello los umbrales bajos), Ecuador ha negociado con una actitud pasiva o proteccionista, por ello quiere defender el mayor espacio posible de su mercado interno, subiendo los umbrales para que el Acuerdo no sea aplicable por debajo de ellos.

34. DEG: Derechos Especiales de Giro, constituyen un activo de reserva internacional creado en 1969 por el Fondo Monetario Internacional para complementar las reservas oficiales de los países miembros. Su valor está basado en una canasta de cuatro monedas importantes.

“Derechos Especiales de Giro DEG”, en *Fondo Monetario Internacional*, noviembre de 2015. <<https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/sdrs.htm>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

35. En el caso ecuatoriano, corresponden a los gobiernos del régimen descentralizado y autónomo.

36. En el caso ecuatoriano, son las empresas públicas.

Para servicios de construcción, los umbrales acordados fueron los que se apuntan enseguida:

Tabla 5

Tipo de entidad	Valor en DEG– primeros 5 años de entrada en vigor	Valor en DEG– primeros 5 años de entrada en vigor
Gobierno central	6'000.000	5'000.000
Nivel subcentral	6'000.000	5'000.000
Otras entidades	6'000.000	5'000.000

Fuente: Anexo XII, Contratación Pública, Apéndice I, Cobertura sobre Contratación Pública, Sección A, Ecuador. Acuerdo Multipartes Unión Europea-Países Andinos.
Elaboración propia.

Desde luego, esta no constituye una modalidad de priorización a los bienes y servicios ecuatorianos integral, pues por encima de dichos umbrales, competirán en igualdad de condiciones respecto a los provenientes de la Unión Europea.

- ii) Exclusión de entidades: Se pactan exclusiones de determinadas entidades contratantes, cuando realizan adquisiciones de bienes o servicios específicos o las licitaciones se refieren a ciertos sectores económicos.³⁷ Las excepciones son puntuales, por lo que tampoco se está cumpliendo de manera cabal con el mandato constitucional del artículo 288.
- iii) Exclusiones de mercancías: Un grupo de bienes, por sus características de estratégicas para el estado, han sido excluidos de la cobertura del Acuerdo.³⁸ Las exclusiones son particulares y no responden al criterio de priorización de la producción nacional.
- iv) Condiciones en la contratación de servicios de la construcción: Las entidades contratantes del Ecuador podrán establecer condiciones relacionadas con la contratación de

37. En el gobierno central, se acuerda excluir del ámbito del Acuerdo al Ministerio Coordinador de Seguridad, al Ministerio de Defensa Nacional, al Ministerio del Interior y Secretaría de Inteligencia, sobre todo sus adquisiciones relacionadas con seguridad y defensa nacional; al Ministerio Coordinador de Desarrollo Social y al de Educación (con sus entidades adscritas y coordinadas) para contrataciones de construcción de unidades educativas, material didáctico y uniformes escolares; al Ministerio de Inclusión Económica y Social para contrataciones relacionadas con programas de asistencia social; al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca para las adquisiciones de alimentos, insumos agropecuarios y animales vivos, relacionadas con los programas de apoyo a la agricultura y asistencia alimentaria; y, finalmente, al Consejo Nacional Electoral para contrataciones relacionadas con procesos electorarios. En cuanto a las entidades del nivel subcentral, se excluyen a los Gobiernos Autónomos Parroquiales.

38. Se excluyen las mercancías señaladas en el clasificador internacional CPC: División 12 (petróleo crudo y gas natural); División 333 (aceites de petróleo); División 334 (gases de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos); División 341 (productos químicos orgánicos básicos).

personal local en áreas rurales. Estas actividades pueden generar empleabilidad para MIPYMES y actores de la economía popular y solidaria en áreas como construcción, mantenimiento o rehabilitación de carreteras y autopistas. Es evidente que es una medida parcial y puntual de promoción de estos actores de las compras públicas.

- v) Exclusiones generales: A más de lo anterior, se ha acordado algunas exclusiones de carácter general. Salvo aquella relacionada con los programas y procedimientos de contratación pública reservados a las medianas, pequeñas y micro empresas (MIPYME), así como a los actores de la economía popular y solidaria, las demás no se han establecido en salvaguardia del principio de priorización previsto en la Constitución.³⁹
- vi) Desagregación tecnológica: En la publicación del Anexo XII⁴⁰ se indica que el texto del acuerdo negociado con la UE se hace público únicamente para efectos de información y transparencia. Consta un párrafo resaltado que dice: “2. Desagregación tecnológica (DT): DT para obras y bienes con un porcentaje de hasta 40% con temporalidad de 5 años (drafting to be agreed⁴¹)”. No obstante, en otra publicación de la Comisión Europea, se hace referencia a este aspecto como que ha sido negociado y aceptado⁴². La transparencia no es tal cuando la información es imprecisa o poco clara. En este caso, no podemos afirmar que esta previsión ha sido aceptada por las partes. En el supuesto que así se hubiera acordado, este mecanismo sí pudiera considerarse como una aplicación del mandato de priorización de la producción nacional, mas por ser meramente temporal, se lo desatenderá luego de los cinco primeros años de vigencia.

CONCLUSIONES

En el año 2008, Ecuador adoptó un nuevo régimen de contratación pública caracterizado por un enfoque sistémico, donde sobresalen los pilares de transparencia,

39. Estas exclusiones se refieren a los siguientes aspectos: a) a las contrataciones de mercancías y servicios en el sector defensa y seguridad pública, que realicen las fuerzas armadas, la policía nacional o la Secretaría Nacional de Inteligencia que sean estratégicas para la defensa nacional y seguridad pública; b) a los programas y procedimientos de contratación pública reservados a las medianas, pequeñas y microempresas (MIPYME), así como a los actores de la economía popular y solidaria, siempre que estos cumplan con los mismos criterios de tamaño que se exigen a las MIPYME para ser consideradas como tales; c) a la contratación de mercancías para programas de ayuda alimentaria; d) a las realizadas por todas las instituciones del sector público que se encuentren ubicadas en Galápagos, así como todas las contrataciones realizadas con incidencia en esa región especial; e) a la contratación de mercancías, servicios y servicios de construcción que adquieran o contraten para el funcionamiento las Misiones del Servicio Exterior de la República del Ecuador; y f) las contrataciones hechas por una entidad ecuatoriana a otra entidad ecuatoriana.

40. Disponible en <<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/ECU-ANEXO-COBERTURA-CONTRATACION-PUBLICA-I.pdf>>.

41. [borrador a ser acordado] Traducción del autor.

42. “Annex XII, Government Procurement, Appendix I, Coverage on Government Procurement, Section D, Ecuador”, en European Commission, Trade, febrero de 2015. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153162.%20ECU%20coverage%20of%20GP.pdf>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

empleo de las TIC, y políticas de apoyo a la producción nacional, actores MIPYME y de la economía popular y solidaria. Inclusive, la priorización a productos y servicios nacionales se ha convertido en un mandato constitucional. De esta caracterización de las compras públicas se desprenden algunos rasgos característicos de su proyección internacional.

1. El marco de referencia internacional se guía por los principios de igualdad, no discriminación y máxima competencia. Bajo esos postulados, las principales finalidades de las compras públicas son conseguir procesos transparentes y eficientes. La licitación⁴³ abierta y sin condicionamientos de participación es el procedimiento que más aporta transparencia, en la medida que no sesga, no incluye criterios discriminatorios y no excluye concurrencia. Igualmente, aporta eficiencia como resultado natural de la propia competencia. Si bien es cierto, algunos documentos que constituyen el marco de referencia internacional, analizado en el punto 2 supra, prevén la posibilidad de que se establezcan criterios de preferencia nacional en las licitaciones, no la consideran una situación deseable y que se pueda aplicar de manera generalizada, a menos que estuviera debidamente autorizada y regulada por la normativa vigente.
2. Como se ha demostrado a lo largo de la exposición, la legislación ecuatoriana tiene mucha propensión a una política de defensa de los recursos nacionales, y busca que ellos generen crecimiento de los actores económicos ecuatorianos en las ramas de la industria, manufactura, servicios, construcción, etc. A nuestro juicio, la aplicación de estos objetivos dentro de las contrataciones públicas tienen la desventaja de sacrificar la eficiencia, puesto que puede implicar dejar de lado las mejores ofertas en cuanto a calidad y precio, por no considerarse de origen nacional. Se convierte prácticamente en un subsidio costado con recursos públicos a determinados agentes económicos que, por diferentes circunstancias, no han alcanzado un adecuado nivel de competitividad. Resaltamos además que la aplicación de preferencias sin un compromiso de crecimiento de parte de los beneficiarios, implica un riesgo de generar actitudes conformistas. Esto mismo puede ocurrir con preferencias de carácter permanente y sin intermisión, y no se justifica cuando existen empresas grandes con capacidad de competir internacionalmente.
3. La *constitucionalización* de las preferencias impedirá dar trato nacional bajo ninguna circunstancia, puesto que cualquier tratado o acuerdo internacional no

43. Independientemente de su denominación, entendemos por licitación todo procedimiento que implica una convocatoria amplia y universal, que no presenta obstáculos indebidos a la participación de todo oferente que tuviere las capacidades legales y las condiciones técnicas y financieras para ofertar de manera competitiva.

puede ser adoptado si no es conforme a la norma suprema. Distinto sería si esos mecanismos de priorización estuvieran establecidos en un rango legal, en ese supuesto, las normas de carácter internacional que adopte el país tendrán el carácter de prevalente. Esto ha constituido una traba difícil de sobrellevar en la negociación del Acuerdo Comercial con la UE, y continuará siendo un obstáculo de ardua elusión para los tratados que se negocien a futuro.

4. El Acuerdo Comercial negociado por el Ecuador prevé, en materia de contratación pública, trato igual entre proveedores, bienes y servicios nacionales y los provenientes de la UE, con algunas salvedades parciales y transitorias. Esto no es conforme a lo dispuesto por el artículo 288 de la Constitución, que prevé una priorización permanente, atemporal e inmanente, sin condicionamientos, a los productos y servicios de origen ecuatoriano.
5. Una posible salida, sin variar el marco constitucional vigente, sería adoptar mecanismos que posibilitaran una competencia en igualdad de condiciones durante la licitación,⁴⁴ pero con una posibilidad final concedida al proveedor de oferta nacional de igualar o mejorar la oferta extranjera, en la medida que ella resultara la mejor calificada o la menos costosa. Definitivamente los mecanismos de cierre de mercados y de preferencias perennes e incondicionales a la producción nacional dan a la compra pública ecuatoriana un cariz proteccionista y de poca apertura, que eventualmente pudiera tener consecuencias negativas en el trato que se pueda dar a los proveedores ecuatorianos en el exterior.

BIBLIOGRAFÍA

- Araya Allende, Juan. “Las compras públicas en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados”. *CEPAL*. Abril de 2008. <<http://www.cepal.org/es/publicaciones/4407-las-compras-publicas-en-los-acuerdos-regionales-de-america-latina-con-paises>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- Baca Romero, Mario Augusto. “Contratación pública y la aplicación del principio de trato nacional contenido en tratados o acuerdos internacionales”. *Jus Gestión Pública*, No. 3 (mayo-junio 2008).
- Benavides, José Luis. “La internacionalización de los contratos públicos”. En *Memorias de las X Jornadas de derecho administrativo: incertidumbre en la contratación estatal*. Dirigido por Jaime Santofimio y José Luis Benavides. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2009.

44. Explicado en el acápite “El problema de las priorizaciones” (c) supra.

- Bezchinsky, Gabriel, y Guillermo Rozenwurcel. *Compras públicas: costos y beneficios de los procesos de integración regional en el marco de los tratados de libre comercio*. Buenos Aires: UNSAM, 2011.
- Córdova, Jesús. “La contratación pública en el Tratado de Libre Comercio-TLC. Un modelo para armar”. *Gestión Pública* (2007). <http://www.gestionpublica.org.pe/plantilla/practx09/contrat_estado/2007/compest_07_5.pdf>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- Gimeno Feliú, José María. *Las nuevas directivas de contratación pública*. Navarra: Aranzadi, 2015.
- Jackson, Penny. “Value for Money and international development: Deconstructing myths to promote a more constructive discussion”. *OECD*. Mayo de 2012. <<http://www.oecd.org/development/effectiveness/49652541.pdf>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- Kattel, Rainer, y Veiko Lember. “Public Procurement as an industrial policy tool: an option for developing countries?”. *Journal of Public Procurement*, vol. 10, No. 3. The National Institute of Governmental Purchasing, Inc., The U.S. General Services Administration, and Florida Atlantic University Public Procurement Research Center. (2010).
- Linares Jara, Mario. *Contratación pública. Derecho local, internacional y de la integración*. Lima: Grijley-Linares Consultores, 2008.
- Moreno Molina, José Antonio. “Las nuevas directivas de la Unión Europea sobre contratación pública”. <http://jornadasletrados.castillalamancha.es/sites/jornadasletrados.castillalamancha.es/files/documentos/ponencias/nuevas_directivas_contratacion_publica.pdf>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- Moreno Molina, José Antonio, Francisco Puerta Seguido, Jesús Punzón Moraleda y Alfredo Ramos Pérez Olivares. *Claves para la aplicación de la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública*. Madrid: Las Rozas, 2016.
- Rodríguez, Jaime, José Antonio Moreno, Ernesto Jinesta y Karlos Navarro. *Derecho Internacional de las Contrataciones Administrativas*. San José Costa Rica: Guayacan, 2011.
- Rozenwurcel, Guillermo, y Lorena Drewes. “Las PyMES y las compras públicas”. Programa ICT4GP. *UNSAM*. Octubre de 2012. <<http://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/ICT4GP/Doc16%20Las%20pymes%20y%20las%20compras%20publicas.pdf>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- Ulloa, Alfie. “El Mercado Público y los Acuerdos Comerciales, un análisis económico”. *CEPAL*. Abril de 2006. <<http://biblioteca.ricg.org/el-mercado-publico-y-los-acuerdos-comerciales-un-analisis-economico/publicacion/2/es/>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

OTROS

- “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú”. *Mincomercio Industria y Comercio*. 2011. <<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=18028>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

- “Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea”. *Acuerdos Comerciales del Perú*. 2011. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=52&Itemid=75>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “Acuerdo revisado sobre Contratación Pública”. *Organización Mundial del Comercio*. 2016. <https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/rev-gpr-94_01_s.htm>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “Acuerdo sobre Contratación Pública”. *Organización Mundial del Comercio*. 2016. <https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gp_gpa_s.htm>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “Anexo XII, Contratación Pública, Apéndice I, Cobertura sobre Contratación Pública, Sección A, Ecuador”. *Ministerio de Comercio Exterior*. 2016. <<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/ECU-ANEXO-COBERTURA-CONTRATACION-PUBLICA-1.pdf>>. Consulta: 1 de marzo de 2016.
- “Annex XII, Government Procurement, Appendix I, Coverage on Government Procurement, Section D, Ecuador”. *European Commission, Trade*. Febrero de 2015. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153162.%20ECU%20coverage%20of%20GP.pdf>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “Derechos Especiales de Giro DEG”. *Fondo Monetario Internacional*. Noviembre de 2015. <<https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/sdrs.htm>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014”. *Diario Oficial de la Unión Europea*. 2014. <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0024&from=es>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública (2011)”. *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*. 2016. <http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/procurement_infrastructure/2011Model.html>. Consulta: 8 de marzo de 2016).
- “Mejor Valor por el Dinero”. *Red Interamericana de Compras Gubernamentales*. 2016. <<http://ricg.org/mejor-valor-por-el-dinero/contenido/464/es/>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “Negociación Ecuador-UE. Paquete de cierre”. *Ministerio de Comercio Exterior*. 2016. <<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/TEXTOS-NEGOCIADOS-EN-EL-ACM.pdf>>. Consulta: 1 de marzo de 2016.
- “Normativa andina”. *Comunidad Andina*. 2010. <<http://www.comunidadandina.org/Normativa.aspx?GruDoc=07>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “OECD Principles for Integrity in Public Procurement”. *OECD*. 2009. <<http://www.oecd.org/gov/ethics/48994520.pdf>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.
- “Paquete de cierre de la negociación comercial con la Unión Europea”. *Ministerio de Comercio Exterior*. 2016. <<http://www.comercioexterior.gob.ec/paquete-de-cierre-de-la-negociacion-comercial-con-la-union-europea/>>. Consulta: 1 de marzo de 2016.
- “¿Qué es el ObCP?”. *Observatorio Contratación Pública*. 2011. <<http://www.obcp.es/>>. Consulta: 8 de marzo de 2016.

TEXTOS NORMATIVOS

Constitución de la República del Ecuador. *Registro Oficial* 449. 20 de octubre de 2008.

Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. *Registro Oficial Suplemento*, 395. 4 de agosto de 2008.

Fecha de recepción: 10 de marzo de 2016

Fecha de aprobación: 2 de julio de 2016