

# Secretaría General



Asociación Latinoamericana  
de Integración  
Associação Latino-Americana  
de Integração

413

ALADI/SEC/di 130/Rev. 1  
15 de junio de 1984

INSTITUTO PARA LA INTEGRACION DE AMERICA LATINA

LA CONSULTORIA EN LOS PAISES DE LA ALADI

CONVENIO FELAC-INTAL

BID-INTAL

Cooperación Empresarial IV  
Estudios

// 414

NOTA ACLARATORIA

ALADI/SEC/di 130/Rev. 1  
12 de junio de 1984

El presente documento sustituye en su totalidad al documento ALADI/SEC/di 130, el cual reproduce con diversos errores la versión del libro "La Consultoría en los países de la ALADI", Convenio FELAC-INTAL, BID-INTAL Cooperación Empresaria IV, 1984.

Esta revisión del documento ALADI/SEC/di 130 reproduce los Prólogos, la Introducción y la Primera Parte: Análisis regional de la versión corregida y publicada por el INTAL en enero de 1984.

LA CONSULTORIA EN LOS PAISES DE LA ALADI

CONVENIO FELAC-INTAL

BID-INTAL

Cooperación Empresarial IV  
Estudios

//

//

## PROLOGO I

El INTAL asigna al desarrollo del sector consultoría latinoamericana un papel de gravitación considerable en la integración regional. Esta dinámica actividad, a través de su intervención en las primeras etapas de los proyectos, puede determinar un mayor grado de utilización de recursos disponibles en la región: tecnologías, expertos, profesionales, equipos, técnicas de construcción, partes y materiales, etcétera.

Por otra parte, es un sector prestador de servicios, y los servicios, especialmente los tecnológicos, han comenzado a jugar un papel destacado en el comercio internacional. Tanto el encarecimiento de los costos de transporte y los adelantos en materia de comunicaciones, como las restricciones al comercio de productos están determinando que las relaciones comerciales con mayores perspectivas de incremento sean aquellas de naturaleza inmaterial.

Para contribuir en mayor medida en ambos sentidos, la consultoría latinoamericana debe alcanzar niveles de excelencia, independencia, creatividad, tecnología y eficiencia que resultan perfectamente factibles, a la luz de los logros ya obtenidos, sobre una base de cooperación regional y teniendo presente las dimensiones del mercado latinoamericano en su conjunto.

El Instituto ha encontrado un eco realmente destacable en las empresas del sector y sus entidades gremiales, especialmente en la Federación Latinoamericana de Asociaciones de Consultores, en relación con su inquietud básica de propiciar la integración. Actualmente, esa Federación, con asistencia de este Instituto, ha presentado una propuesta a la ALADI.

Por todos estos motivos, es con verdadera satisfacción que hemos recibido el pedido de la Federación de realizar un diagnóstico del sec-

tor. El estudio comenzó en abril de 1982. Respecto de su ejecución debe en primer lugar destacarse que el trabajo no hubiera sido posible sin la colaboración de la Federación, tanto en la supervisión de la tarea y en las relaciones con las asociaciones y firmas del sector, como en la asistencia y en la provisión de recursos y tiempo. También cabe agradecer a las cámaras y asociaciones nacionales de consultores, a las firmas que contestaron la encuesta y, muy especialmente, a los numerosos organismos públicos que aceptaron nuestra consulta.

El estudio ha sido preparado por el licenciado Carlos Moyano Walker, el licenciado Enrique Amadasi, el doctor Carlos Correa y el licenciado Guillermo Ondarts, coordinador, este último, de la investigación. Colaboraron también, en la primera etapa del estudio, el doctor Ismael Mata y el licenciado Bernardo Kosacof. El licenciado Antonio Elio Brailovsky tuvo a su cargo la preparación de este resumen, basado en el informe final del estudio.

Eduardo Conesa  
Director, INTAL

417

## PROLOGO II

Presentamos este trabajo con la satisfacción de saber que significa un aporte al mejor conocimiento de la actividad consultora en los países integrantes de la FELAC. Creemos que cubre una necesidad largamente percibida, para un mejor apoyo del tratamiento de los problemas de nuestra actividad frente a diversas instituciones y gobiernos.

La carencia de datos e información relevante sobre las firmas consultoras de Latinoamérica y su actividad ha sido, en efecto, un impedimento para exponer nuestra importancia y para sustentar los planteos en nuestra defensa o en la búsqueda de mejorar nuestro desempeño y efectividad.

Hemos encargado su ejecución al Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), y para ello hemos tenido en cuenta que el trabajo ganaría en objetividad si la responsabilidad directa de su realización caía en una institución no relacionada con la actividad.

Desde luego, la FELAC ha colaborado en todas las etapas de su realización, supervisando la evolución de las tareas y requiriendo la colaboración de las Asociaciones de Consultores.

En este sentido, se ha demostrado nuevamente la cooperación existente entre las entidades nacionales reunidas en la FELAC. Nuestro agradecimiento a las asociaciones miembros por su colaboración en esta obra que contribuirá a un mejor conocimiento de nuestra actividad.

Roberto A. Cozzetti  
Federación Latinoamericana  
de Asociaciones de Consultores

## INTRODUCCION

### *Concepto de consultoría*

Un primer criterio para definir la actividad de consultoría consiste en considerar *consultor* a quien posea una *alta calificación* basada en sus antecedentes y experiencia. Conforme a esta caracterización, caben dentro de la *consultoría* los profesionales individuales, posibilidad admitida por la legislación argentina, boliviana, chilena y uruguaya. La *alta calificación*, medida por la calidad de los antecedentes y experiencia, también puede ser una nota en común con el ejercicio profesional, ya que, por ejemplo, puede utilizarse como elemento de adjudicación en un concurso.

Una perspectiva más objetiva, es decir, que atienda a la materialidad de la actividad o de la organización que la realiza, puede combinar los siguientes criterios de caracterización:

- Organización de servicios interdisciplinarios.
- Organización empresaria de servicios.
- Actividades o servicios determinados.

Se considera importante distinguir, como lo hace M. Kamenetzky (\*), entre la creación de conocimientos a través de la investigación y el desarrollo, la consultoría que organiza los conocimientos para ejecutar un proyecto de inversión, y el ejercicio de la ingeniería que en base a los conocimientos diseña, calcula y construye instalaciones productivas.

«La consultoría -escribe ese autor- sería la acción de organizar económicamente el conocimiento tecnológico» ... «y relacionar sus posibilidades y modo de utilización a la realidad socio-económica, al me-

(\*) Kamenetzky, M. «Ingeniería y Tecnología a Escala. La ingeniería y la industria de procesos en Argentina y México». Buenos Aires, 1975.

dio ambiente físico y humano... La consultoría es básicamente interdisciplinaria. Necesita de la colaboración de ingenieros para seleccionar y evaluar las alternativas tecnológicas de un proyecto; de economistas para establecer los costos y beneficios privados y sociales; de psicólogos sociales y ecologistas para estudiar el impacto del proyecto sobre la sociedad y el medio ambiente».

Hay quienes sostienen que la eficiencia de la consultoría en el mundo actual depende de su organización a una escala o nivel de gran empresa, que organice la prestación de sus servicios con estructura y procedimientos orientados a una gran producción, de modo de realizar repetitivamente tareas altamente especializadas. Es el punto de vista que precedentemente se ha denominado «organización empresaria de servicios», no recogido todavía por la legislación, que discurre a mitad de camino entre el ejercicio profesional liberal y la gran empresa.

Cabe acotar que el ejercicio profesional está concebido como la prestación personal de los servicios, por lo que queda fuera de su ámbito la gestión empresaria propia de las firmas consultoras. Más aún, el referido principio inherente al ejercicio profesional condiciona, de hecho o de derecho, la prestación de servicios de consultoría.

En rigor, las regulaciones actuales de la actividad en Latinoamérica se han establecido pensando en una organización reducida, donde la actividad de gestión empresaria y el servicio profesional no aparecen claramente discriminados y, por lo común, recaen sobre las mismas personas (producción «en pequeña escala de servicios de consultoría», según expresan Aráoz y Politzer)(\*).

En síntesis, de acuerdo con el criterio objetivo se razona partiendo del objeto organización, pero también puede atenderse a la materialidad de los servicios (y no de la organización que los produce).

El Banco Mundial agrupa, por ejemplo, los *servicios de consultoría* en cuatro categorías generales: 1) estudios de preinversión; 2) servicios de preparación; 3) servicios de ejecución; y 4) servicios de asistencia técnica.

Esta institución distingue además entre firma de consultores y firmas de ingeniería, caracterizando a las primeras como organizaciones que prestan servicios de consultoría, y a las segundas, como aquellas que proporcionan la gama de servicios requeridos para idear,

(\*) «Servicios de Consultoría en América Latina y el Caribe». CODELCA. México. 1975

diseñar, administrar la ejecución y poner en funcionamiento plantas industriales y metalúrgicas que normalmente requieren gran intensidad de capital.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo define como consultora la firma de servicios profesionales legalmente constituida, integrada principalmente por personal profesional de diversa índole. Las normas del BID no se aplican a los consultores individuales.

En realidad, la empresa consultora es un fenómeno de desarrollo reciente y de gran dinamismo. Es una respuesta a las necesidades que origina la producción moderna, con su peculiar combinación de recursos humanos, técnicos, financieros y naturales. Puede decirse ya sin temor a equivocación que es una modalidad organizativa útil y válida para el presente en ciertas circunstancias. Su contenido y forma tal vez aún no hayan fraguado totalmente. Es posible, siguiendo esta hipótesis que aún esté en gestación, y encasillarla estableciéndole unos contornos rígidos puede ser estéril y contraproducente.

No obstante, pueden señalarse como tendencia dos características o cualidades de la consultora que aparecen afirmándose en forma gradual a medida que la actividad se desarrolla y adquiere una personalidad definida.

La primera es que es una actividad multidisciplinaria: tiende a adaptar el ejercicio profesional a las necesidades técnicas integrales de los proyectos, ya que no es posible atenderlos dentro del marco de una sola especialidad.

Esta perspectiva resulta muy evidente en los grandes proyectos, generalmente a cargo del sector público, debido a que además de sus aspectos técnicos o de ingeniería tienen trascendentes consecuencias de orden económico, financiero, social jurídico y cultural que el Estado debe estudiar y prever cuidadosamente para adoptar decisiones eficientes y justas en resguardo del interés público.

Esta característica es la que hace a la firma consultora tan apropiada para los tiempos que corren. Cada una de las profesiones ha dado lugar a distintas especialidades, y a su vez, dentro de éstas, se desarrollan diferentes conjuntos de conocimientos que constituyen el área de los *expertos*. Combinar los conocimientos y especialidades es la habilidad de las firmas consultoras. La segunda característica de la actividad consultora es que debe ser una modalidad de ejercicio profesional universitario en situación de independencia. Es decir, excluye la subordinación que pueda provenir de una relación de trabajo o de un vínculo de intereses económicos. El requisito de independencia es susceptible de un tratamiento amplio o restringido, pero a través de su exigencia se aspira a preservar la imparcialidad y objetividad de las opiniones del consultor.

### *La consultoría pública*

Dentro de la organización del Estado hay insertos organismos técnicos que potencialmente pueden prestar servicios de consultoría a terceros. Asimismo, los gobiernos a veces crean empresas con ese objeto.

Tal política ofrece uno de los puntos más debatidos en la actualidad, porque la consultoría privada ve con preocupación la expansión de los servicios técnicos prestados por el Estado y la competencia desigual que suele originar la posibilidad de la contratación directa con el sector público.

El conflicto no parece posible de ser resuelto mediante fórmulas abstractas, sin tener en cuenta la realidad política de cada país y, en particular, el papel que se le asigna al sector público. Lo cierto es que existen algunas consultoras estatales que por períodos han alcanzado cierta importancia.

Las cámaras y asociaciones adheridas a la FELAC expresan que no resulta conveniente la política de promover la actividad de las consultoras públicas. En tal sentido, destacan que su acción afecta al principio de independencia y que se desenvuelven como agentes de intermediación al amparo de la contratación directa, por lo que no deberían existir.

### *Desarrollo de la actividad consultora*

Como marco de referencia conveniente para la interpretación de este estudio, es interesante resumir las opiniones de las asociaciones de consultores relativas a la situación de la actividad en sus respectivos países.

- Según la Asociación Argentina de Consultores, la consultoría se ha consolidado como una actividad estable y permanente con el correr del tiempo, pero siempre ha estado sujeta a los altibajos que experimenta la obra pública en sus realizaciones. La acción de los organismos internacionales de crédito, como también los acuerdos binacionales para la ejecución de obras son elementos de fundamental gravitación en el desarrollo y consideración de la consultoría, pero no hay por parte del Estado políticas de fomento dirigidas específicamente al desarrollo de las consultoras locales.
- Según ANEC (Bolivia), el sector público ha constituido en el pasado más del 85 % del mercado de consultoría y para realizar grandes proyectos se requiere fundamentalmente el apoyo financiero de organismos internacionales. Señala que actualmente, debido a la crisis económica que vive Bolivia y a que no se otorgan créditos para

//

estudios de preinversión, la actividad consultora en el país se ha reducido considerablemente. El Estado ha fomentado la consultoría a través de la Ley de Consultoría, que constituye el principal instrumento de la actividad.

- ABCE (Brasil) señala que la actividad de ingeniería consultiva en su país ha tenido su mayor expansión en los últimos decenios merced a los programas de desarrollo nacional adoptados por el gobierno y en menor medida a través de la expansión de los sectores industriales privados. Pero esta situación acarrea una gran dependencia del sector público que actualmente se espera revertir. El fomento de la actividad se ha considerado con programas de financiamiento a la consultoría establecidos por agencias financieras gubernamentales, entre las que se destacan FINEP y CACEX, esta última volcada a proyectos para exportación.
- La consultoría colombiana emergió a la vida nacional en la década del 50, y su mayor participación ha sido en el desarrollo y ejecución de obras de infraestructura pública, siendo el sector público su mayor cliente. Según la AICO, la falta de una adecuada legislación y de una decidida política de fomento por parte de las autoridades ha frenado el crecimiento de la consultoría colombiana.
- La ingeniería de consulta nació en Chile a fines de la década de 1950, sobre la base de las exigencias planteadas por las agencias internacionales de crédito a los organismos del sector público que recibían su apoyo financiero. Desde entonces la actividad ha tenido un importante desarrollo, creándose la Asociación de Ingenieros Consultores de Chile en 1968.

Según la Asociación no ha existido un fomento directo a la actividad consultora, ni tampoco se le ha reconocido hasta la fecha, por norma de rango legal, individualidad a esta actividad. Sólo existe un Reglamento para la contratación de trabajos de consultoría aprobados por el Ministerio de Obras Públicas en junio de 1981, que crea un registro de firmas consultoras.

En la práctica, el gobierno ha reconocido que la ingeniería corresponde al sector privado.

- De acuerdo con la opinión de ACCE (Ecuador), el gobierno no ha adoptado ninguna política clara y definida de fomento de la consultoría. En forma aislada, alguna entidad del sector público ha manifestado intenciones y ha implementado mecanismos ocasionales tendientes a fortalecer la actividad consultora nacional.

//

- Para la Cámara Paraguaya de Consultores, la actividad del sector se inició en la década del 60 y se fortaleció considerablemente con el decreto 28.482/72, que regula la consultoría, llegando a su plenitud en la participación realizada en los proyectos hidroeléctricos nacionales y binacionales. La gran mayoría de los organismos públicos exigen en sus concursos de oferentes cuanto menos la asociación de la firma participante extranjera con una local.
- APIC (Perú) señala que la consultoría organizada se inició en el Perú a comienzos de la década del 60, pero que debió enfrentar la influencia del Estado, que trató de consolidar la consultoría estatal dejando librada a su suerte a la consultoría privada; no ha existido una política de fomento de la actividad privada, como lo manda la nueva Ley de Consultoría.
- AUDECO (Uruguay) sostiene que desde la creación de las primeras consultoras los contratos de consultoría fueron hechos casi exclusivamente con el Estado, habiendo sido de principal gravitación las exigencias por parte de los organismos financieros internacionales respecto de la participación de consultorías. Actualmente, las consultoras nacionales han reemplazado en gran medida a las extranjeras. El Estado no ha adoptado propiamente una política de fomento de la actividad de consultoría, a pesar que en los últimos años la falta de suficientes profesionales en los organismos públicos facilitó la intervención de la consultoría privada.

En resumen, puede decirse que las asociaciones reconocen una marcada dependencia del sector público de cada país a través de las obras que éste encara, pero que aún no existe una verdadera y consistente vocación de fomento a la consultora nacional por parte del Estado para permitir su desarrollo estable y continuo.

#### *Posibilidades de integración de la consultoría latinoamericana*

Respecto de las posibilidades de integración con consultoras de otros países de América Latina, las entidades que asocian a firmas privadas (que a su vez están afiliadas a la FELAC) coincidieron en que es necesario fomentar esta integración de las actividades de consultoría.

- La Cámara Argentina de Consultores ha señalado que sólo es posible iniciar un proceso de integración o complementación de la actividad en el ámbito de Latinoamérica si existe una fuerte vocación política en este sentido por parte de los distintos países, que debe concretarse en acuerdos o compromisos que vayan más allá de los aspectos protocolares o declamatorios y se conviertan en disposi-

ciones de uso obligatorio para las administraciones públicas encargadas de aplicarla. Resuelto este aspecto, que es fundamental, a la luz de los mencionados acuerdos bilaterales, recién podría hablarse de la instrumentación de las medidas para cada caso, pero en general deben pasar por la línea de promoción y fortalecimiento de la actividad en el orden interno: instrumentar disponibilidades de financiamiento, crear condiciones de facilidad para la movilidad de personal, medios materiales y medios económicos hacia el exterior, incorporar los servicios de consultoría como un elemento a considerar en los acuerdos relativos a balances comerciales entre países y crear condiciones de preferencia de las consultorías regionales integradas, frente a las extrarregionales.

- La Asociación Nacional de Empresas Consultoras (ANEC) de Bolivia sostiene que toda acción que tienda a una mayor integración de la consultoría latinoamericana debe basarse en principios de reciprocidad real y efectiva y que convendría seleccionar *proyectos integracionistas* en los que la participación debería restringirse a consorcios formados por dos o más firmas de la región y en la calificación de las propuestas se evaluaría el *valor integracionista* del equipo consultor.
- De acuerdo a la Asociación de Ingenieros Consultores Colombianos (AICO), las principales limitaciones que existen para la integración de la actividad consultora son la falta de conocimiento del mercado, de las firmas y de los proyectos que se piensan licitar en países latinoamericanos; la falta de promoción en un país de las firmas de los demás países de la región, comparada con el mayor conocimiento que se tiene de las consultoras norteamericanas y europeas; la legislación de algunos países que no permite o hace muy difícil la participación de firmas extranjeras. La legislación de los países debería distinguir entre firmas extranjeras latinoamericanas y extrarregionales dándoles un tratamiento diferente. Finalmente, recomienda adoptar a los países de la región la política de la FELAC en cuanto a la prelación para la contratación de consultores, que debe ser de acuerdo con el siguiente orden: 1) firmas locales, 2) firmas de la región, y 3) firmas extrarregionales.
- La Asociación de Ingenieros Consultores de Chile propone, en primer lugar, promover un mayor conocimiento de la ingeniería latinoamericana, tanto por parte de la promoción oficial como de las firmas privadas. También se deberá racionalizar el acceso de la ingeniería de fuera del área, sin disminuir las alternativas tecnológicas que deben incorporarse a través de asociaciones con empresas de la región. Se deberían formar consorcios multinacionales latinoamericanos y establecer principios de selección sosteniendo que

//

425

en igualdad de condiciones deben privar las empresas del área sobre las extrarregionales.

En segundo lugar, sería conveniente establecer a nivel de organismos públicos latinoamericanos algún modo de intercambiar experiencias de tipo tecnológico en los sectores donde más se usa la ingeniería de consulta, como energía, transporte y telecomunicaciones, tal vez con la creación de un instituto internacional. Por último, debería reiterarse a los organismos internacionales de crédito su vital papel en la integración de la ingeniería latinoamericana, y en la promoción de las empresas nacionales de un país en los demás países del área.

- Entre las medidas propuestas por la Asociación de Compañías Consultoras de Ecuador (ACCE) para una mayor integración de la consultoría latinoamericana figuran el mejor conocimiento de las capacidades existentes y del mercado disponible por sectores de actividad de cada país, del marco legal y de los conflictos legales que puedan presentarse, de las condiciones económicas en que actúan las consultoras y de los aspectos tributarios. Propone el estudio de las asociaciones tendientes a difundir estos conocimientos y la apertura de los países hacia el resto de la región.
- Para la Asociación Peruana de Ingeniería de Consulta (APIC), la política de fomento no debe consistir en sustituir a empresas fuera de la región por latinoamericanas, con lo que no se modificaría el grado de dependencia del exterior, sino que se debe propugnar una real cooperación, complementariedad y transferencia de conocimientos. Se debe insistir en realizar un inventario de recursos, lograr un mayor conocimiento de las empresas a través de la FELAC, y hacer algún tipo de calificación en función de parámetros a determinar, que podrían servir para enmarcar los consorcios y mutuas obligaciones.
- La Asociación Uruguaya de Consultores (AUDECO) sugiere la sanción de la Ley Nacional de Consultoría, que otorga prioridad, a igualdad de méritos, a la oferta que contenga mayor participación nacional. Propone realizar posteriormente acuerdos bilaterales de reciprocidad de tratamiento con los países latinoamericanos, dentro del marco de la propuesta realizada por el Sector de Consultoría en el Congreso sobre Exportaciones de Servicios y Compras del Estado realizada en Río de Janeiro entre el 12 y 15 de setiembre de 1982 (\*).

(\*) Congreso patrocinado por el Banco do Brasil y el INTAL.

Resumiendo, puede decirse que las principales limitaciones existentes se refieren a la falta de conocimiento mutuo del mercado disponible y de las capacidades de las firmas y del marco legal tributario. También se incluyen restricciones legales en algunos países hacia las consultoras latinoamericanas que son consideradas como extranjeras. Las medidas propuestas parten de la base de un mayor grado de reciprocidad entre países, fijando prioridades para el orden nacional, latinoamericano y extrarregional. La instrumentación de las medidas debe pasar por la línea de promoción y fortalecimiento de la actividad en el orden interno, creando las condiciones de movilidad para poder exportar los servicios.

#### *Estructura del estudio*

El objeto de la investigación ha sido lograr una primera descripción del mercado de la consultoría en los países reunidos por la FELAC. Estos países son exactamente los agrupados en la ALADI, es decir, los de América del Sur (con excepción de Guayana) y México.

La investigación ha utilizado algunos trabajos anteriores en aspectos vinculados al marco jurídico de la actividad y al tamaño de la inversión pública (\*) y estimaciones globales del mercado preparadas por la FELAC en base a información de las asociaciones y cámaras que federa. También han sido considerados dos importantes estudios de la CEPAL.

Sin embargo, el grueso de la información procede de relevamientos y encuestas ad-hoc realizados especialmente para este trabajo. En efecto, las fuentes principales han sido:

- 1- Una encuesta a las firmas consultoras que operan en América Latina, nacionales y extranjeras.
- 2- Una encuesta a las asociaciones de consultoras adheridas a FELAC, una parte de cuyos comentarios han sido resumidos en los puntos precedentes de esta introducción.
- 3- Una encuesta a los organismos públicos que realizan inversiones o que planifican o evalúan éstas.
- 4- Consultas a las entidades de preinversión y a las consultoras públicas.

El material reunido ha sido presentado en este informe dividido en dos partes. La primera abarca un análisis conjunto o regional de las

//

respuestas e informaciones y la segunda consiste en una descripción de la situación de cada país.

El Capítulo I de la primera parte describe el marco legal que regula la actividad de consultoría en los países analizados, comparando sus principales características. Se analizan en él particularmente los mecanismos de defensa o protección de la firma consultora nacional.

El Capítulo II sintetiza los datos referentes a la totalidad del mercado, a efectos de ubicar correctamente las dimensiones globales del sector. Estas son estimaciones de diversa fuente, que sólo pretenden dar un marco cuantitativo razonablemente aproximado a los problemas sectoriales.

El Capítulo III recoge los resultados de la encuesta a las firmas consultoras nacionales y extranjeras. De la encuesta surgen una cantidad considerable de datos sobre las características, modos de operar, capacidad, etc., tanto de las firmas latinoamericanas como de las extranjeras.

El Capítulo IV reúne la información referente a la demanda, especialmente aquella que procede del sector público. Se presentan estimaciones del gasto de consultoría en función del valor de los proyectos, los modos de contratación, la participación de las firmas extranjeras, las formas de selección de las consultoras, etcétera.

La segunda parte incluye un capítulo por cada país. La estructura de cada capítulo es similar: síntesis del marco jurídico institucional de la actividad, dimensiones del mercado, características de la oferta, aspectos de la demanda, fondos de preinversión y financiación internacional.

//

//

## CAPITULO I

### LA REGULACION DE CONSULTORIA EN LOS PAISES DE LA ALADI

#### *Características generales*

La regulación de las actividades de consultoría en América Latina (\*) dista de ser homogénea. Existen importantes diferencias entre diversos países en cuanto a la cobertura de los regímenes, su grado de organicidad, la magnitud en que contemplan, o no, medidas de preferencia en favor de la consultoría local, y los procedimientos de contratación aplicados por el sector público.

En cuatro países de la región se han dictado leyes especiales de *consultoría* (Argentina, Bolivia, Ecuador y Perú). No obstante, ellas no constituyen un régimen orgánico de la materia: en la Argentina, Bolivia y Perú se refieren única o principalmente a las contrataciones del sector público; en Ecuador, si bien el alcance de la ley es más general, ésta carece de disposiciones acerca de los procedimientos de contratación.

El complejo panorama de las legislaciones latinoamericanas sobre consultoría puede resumirse así:

- En seis países de la región (Argentina, Bolivia, Colombia, Perú, Uruguay(\*\*) y Venezuela) existen diversas regulaciones respecto de las contrataciones del sector público.
- En Brasil y Ecuador, disposiciones de diversos cuerpos legales disciplinan la contratación de consultoría por el sector público y priva-

(\*) Este estudio se refiere a los once países miembros de la ALADI.

(\*\*) El régimen Uruguayo, si bien formalmente en vigor, no tiene en la actualidad aplicación efectiva. La Asociación Uruguaya de Consultores ha propuesto un nuevo régimen.

do, y contemplan condiciones preferenciales para la consultoría local.

- En un país (México) no existen regulaciones especiales sobre la materia, la que no obstante está alcanzada por las regulaciones sobre obras públicas y las de inversiones extranjeras y transferencia de tecnología.
- En Chile la regulación sólo incluye procedimientos de contratación por el ministerio competente en obras públicas. En Paraguay, en cambio, un régimen preferencial para la consultoría nacional ha sido el único objeto de un tratamiento legal específico.

El nivel jerárquico de las normas que instrumentan las políticas referidas también presenta considerable diversidad. Ellas han sido instrumentadas mediante leyes en la Argentina, Ecuador y Perú, por decretos en Bolivia, Chile, Colombia, Paraguay y Venezuela; por resoluciones ministeriales en Uruguay, y por una combinación de decretos y resoluciones en Brasil. El Cuadro 1 incluye las principales disposiciones que regulan la consultoría en la región. Para estas regulaciones son de aplicación normas del ámbito administrativo (régimen de contrataciones del Estado), de inversiones extranjeras o transferencias de tecnología.

Según puede apreciarse en el Cuadro 1, con excepción de Brasil y Ecuador (cuya legislación se inicia a fines de la década del 60), la mayor parte de la legislación relativa a la consultoría fue dictada en la década del 70, y varios de los cuerpos normativos en los últimos tres años.

Las políticas preferenciales en favor de la consultoría local han sido generalmente un complemento de sistemas de «compra nacional» aplicables a productos vigentes con anterioridad. (\*)

#### *Ambito de aplicación*

La regulación de la consultoría tiene alcances diferentes en los distintos países en cuanto a la cobertura de contrataciones del sector público y/o privado. El Cuadro 2 describe con mayor precisión dichos alcances. De él se desprende que la regulación de la consultoría se centra en las contrataciones del sector público en la Argentina, Bolivia, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela. En los demás países, también se aplican -total o parcialmente- al sector privado.

(\*) Ver G. Ondarts y C.M. Correa «Compras estatales e integración económica», BID-INTAL, 1983, pág. 83.

## CUADRO 1

REGULACION DE LA CONSULTORIA EN AMERICA LATINA  
(DISPOSICIONES BASICAS)

Pais	Disposición legal	Año de sanción
Argentina	Ley 16.875, de «compre nacional»	1970
	Decreto 2930, reglamentario de la ley de «compre nacional»	1970
	Ley 22.460, de servicios de consultoría	1981
Bolivia	Decreto-ley 16.850, Ley de Consultoría	1979
Brasil	Decreto 64.345, sobre contratación de servicios de ingeniería y consultoría.	1969
	Resolución CONFEA (*) N° 209	1972
	Decreto 73.140, reglamenta las licitaciones y contratos relativos a obras y servicios de ingeniería.	1973
	Decreto 73.685 (modifica el decreto 64.345)	1974
Colombia	Decreto 222, de contrataciones administrativas. Decreto 1522, reglamentario.	1983
Chile	Decreto 130, contratación de trabajos de consultoría por el Ministerio de Obras Públicas.	1981
Ecuador	Ley de Constitución, Funcionamiento y Asociación de Compañías Consultoras	1967 (codificada en 1976)
México	Ley de Obras Públicas	1980
Paraguay	Decreto 28.482, sobre contratación de estudios, proyectos y construcción	1972
Perú	Ley 23.554, Ley de Consultoría	1982
Uruguay	Reglamento de la sección especial de consultores de obras y servicios públicos (R.S.) (**)	1974
Venezuela	Decreto 1.234, normas para orientar la demanda de obras, bienes y servicios del sector público hacia la producción nacional	1981

(\*) Consejo Federal de Ingeniería, Arquitectura y Agronomía.

(\*\*) Este régimen no tiene actualmente aplicación práctica.

Estos regímenes varían según la organización política del país de que se trate. De este modo, en la Argentina, Brasil, México y Venezuela, las normas vigentes se aplican únicamente en el ámbito federal. En los demás países -de organización unitaria-, los regímenes tienen alcance en todo el ámbito nacional, excepto en Colombia.

En Argentina, el régimen -si bien circunscripto al área pública federal- extiende su aplicación a los concesionarios de servicios públicos, mientras que en Perú la Ley de Consultoría abarca también las contrataciones de las empresas mixtas de derecho privado.

//

*Servicios regulados*

Los regímenes vigentes en relación con la consultoría presentan también importantes diferencias en cuanto al tipo de servicios que son materia de regulación.

## CUADRO 2

## AMBITO DE APLICACION DE LA LEGISLACION SOBRE CONSULTORIA

País	
Argentina	Administración pública federal, sus dependencias, reparticiones y entidades autárquicas: bancos, empresas y sociedades del Estado, sociedades con participación estatal mayoritaria, concesionarios de servicios públicos(*).
Bolivia	Servicios contratados en el país por el sector público(**).
Brasil	Contratos de órganos de la administración federal y entidades de la administración indirecta y los relacionados con la explotación de servicios públicos por concesión a personas de derecho privado o público (Decretos 73.685 y 73.140). Contratación de servicios de ingeniería, consultoría y arquitectura (Res. CONFEA 208/72 y Acto Normativo 015 del INPI).
Colombia	Contratos de la nación, establecimientos públicos, empresas industriales y comerciales del Estado y sociedades de economía mixta en que la nación posea el 90 % del capital social.
Ecuador	Contrataciones de servicios de consultoría a ser ejecutados en el país.
Paraguay	Contratos del sector oficial y privado.
Perú	Servicios contratados por entidades del sector público, incluyendo empresas estatales y mixtas de derecho privado.
Uruguay	Contratación de servicios de consultoría para obras y servicios públicos (***)
Venezuela	Contrataciones de los ministerios, institutos autónomos adscritos a sus despachos y empresas del Estado bajo su tutela.

(\*) Por adhesión al régimen de la ley 18.875, el mismo se aplica también en la mayoría de las provincias argentinas.

FUENTE: Legislación citada en el Cuadro 1.

(\*\*) Se incluye al sector privado únicamente cuando los estudios de consultoría son financiados o supervisados por organismos públicos.

(\*\*\*) Ver nota Cuadro 1.

De acuerdo con lo que surge de la información contenida en el Cuadro 3, los países de la región pueden clasificarse en tres grupos, atendiendo al objeto de los servicios regulados.

//

En Colombia, Chile, México y Uruguay, los servicios comprendidos se limitan a los relacionados con las obras o servicios públicos.

En Bolivia, Colombia (\*), Ecuador, Paraguay y Venezuela, aquéllos son definidos con mayor amplitud, incluyéndose trabajos relativos a la etapa de preinversión y ejecución de proyectos.

En la Argentina y Perú las definiciones son sumamente generales y abiertas, y por tanto dejan un amplio margen para la inclusión de diversos tipos de servicios.

Brasil puede ser considerado un caso especial, pues solamente los servicios de consultoría técnica o de ingeniería y arquitectura son materia de regulación específica.

La mayor parte de las legislaciones abarcan tanto los servicios prestados de manera individual como los realizados por medio de sociedades o asociaciones, con la sola excepción de Ecuador, donde la ley disciplina únicamente la actividad de *compañías consultoras* y no de consultores individuales.

### CUADRO 3

#### TIPOS DE SERVICIOS REGULADOS

Argentina	Servicios profesionales, científicos y técnicos de nivel universitario cumplidos bajo la forma de locación de obra intelectual o de servicios y realizada por firmas consultoras o consultores (Ley 22.460).
Bolivia	Estudios generales, específicos, de alternativas técnico-económicas, tecnológicas, de fortalecimiento institucional; servicios especiales (supervisión de obras, asesoramientos, inspecciones) (Decreto-ley 16.850).
Brasil	Servicios de ingeniería (estudios y proyectos, supervisión y control de la ejecución de obras de ingeniería, instalación y montaje de unidades industriales (Decreto 73.140, los decretos 64.345 y 73.685 se refieren también a la <i>consulta técnica</i> ; la Res. CONFEA 209 incluye estudios de arquitectura).
Colombia	Proyectos de ingeniería para obras públicas; estudios requeridos previamente para la ejecución de un proyecto de inversión, de diagnóstico, prefactibilidad o factibilidad para programas o proyectos específicos; asesorías técnicas y de coordinación; interventoría; asesoría en el desarrollo de otros contratos de consultoría y la ejecución de estudios, diseños planos, anteproyectos, proyectos, localización, asesorías, coordinación o dirección técnica y programación de obras públicas (Decreto 222).

(\*) Cabe notar que, en este país, el tratamiento de los servicios de ingeniería se distingue parcialmente del aplicable a la «consultoría».

//

Chile	Planificación; factibilidad; administración; estudios generales varios; ingeniería civil, mecánica y eléctrica; arquitectura y urbanismo; inspecciones; proyectos varios (Decreto 130/81).
Ecuador	Servicios de compañías relativos a administración y organización; estudios de factibilidad y específicos; supervisión de obras; auditoría y contabilidad (Ley de Constitución, Funcionamiento y Asociación de Empresas Consultoras).
México	Servicios profesionales para investigaciones, asesorías y consultorías especializadas, estudios y proyectos para cualquiera de las facetas de las obras públicas; supervisión y dirección de tales obras (Ley de Obras Públicas, 1980).
Paraguay	Estudios de factibilidad, proyectos, fiscalización de obras de ingeniería (Decreto 28.482).
Perú	Servicios de profesionales de todas las especialidades en estudios superiores en investigaciones, estudios, diseños, supervisiones y asesorías relacionadas directa o indirectamente con el desarrollo, realizados en forma individual por sociedades mercantiles o asociaciones de profesionales (Ley 23.554).
Uruguay	Actividad individual, o por empresas, de consultores, proyectistas, asesores, directores y supervisores de construcción de obras y servicios públicos (R.S. del 6-2-74) (*)
Venezuela	Servicios de consultoría; incluyendo ingeniería de procesos; ingeniería de sistemas; ingeniería de detalle; ingeniería de obras civiles, eléctricas y mecánicas; gerencia técnica; estudios de factibilidad técnica y económica; auditorías (Decreto 1234).

(\*) Ver nota Cuadro 1.

## TRATO PREFERENCIAL DE LA CONSULTORIA LOCAL

### Principales medidas

Uno de los rasgos salientes de la legislación latinoamericana relativa a la consultoría es la previsión de diversas modalidades de preferencia en favor de la consultoría *local* o nacional, y de limitación de la actividad de las firmas extranjeras. Estas medidas tienden a promover el uso de los servicios locales y a fortalecer su capacitación progresiva. (Ver Cuadro 4 y Gráfico 1). (\*)

Las principales medidas de preferencia en favor de la consultoría local pueden ser clasificadas como sigue:

(\*) Ver A. Aráoz, editor, «Consulting and engineering design organizations in developing countries», IDRC Ottawa, 1981, Págs. 24-30 y C.M. Correa, «Trato preferencial de la consultoría e ingeniería locales en América Latina», Integración Latinoamericana, N° 70, Año 7, julio 1982, Págs. 21-22. La exposición de esta sección se basa principalmente en este último trabajo.

//

- a) *Reserva de mercado* en favor de firmas locales. Esta política ha sido formulada a través de tres métodos:
- la contratación obligatoria de firmas locales cuando el servicio requerido puede ser suministrado por una firma local;
  - la restricción de la inversión extranjera en el área de la consultoría;
  - la restricción de la importación de tecnologías disponibles localmente;
- b) *Asociación obligatoria* de firmas nacionales y extranjeras, con sujeción a dos modalidades:
- como medida subsidiaria de la descrita más arriba; esto es: cuando no existe oferta local del servicio requerido, la firma extranjera debe asociarse obligatoriamente con una firma local;
  - como medida principal en casos en que no se contempla una reserva de mercado en favor de las firmas locales.
- c) *Otras formas de intervención obligatoria* de firmas de consultoría locales en la forma de:
- asesoras en la ejecución de un servicio contratado con una firma del exterior;
  - intermediarias para la prestación de servicios por parte de firmas extranjeras.

Las disposiciones referidas son, según su ámbito de aplicación, de alcance general o parcial. En el primer grupo están las medidas que alcanzan a toda contratación de servicios de consultoría. En el segundo se encuentran aquellas que rigen sólo para las contrataciones del sector público, y eventualmente para los concesionarios de obras o servicios públicos.

El Cuadro 4 presenta las medidas vigentes en los países de la región, y el ámbito -público y/o privado- de ellos. El cuadro muestra, entre otras cosas, que Paraguay es el único país donde la reserva de mercado mediante la obligación directa de contratar firmas locales tiene actualmente un alcance general; en los demás, esa medida se restringe, en principio, al sector público. Asimismo, que la asociación obligatoria de las firmas extranjeras con firmas locales es requerida, de modo subsidiario, en todos los países en que se han dictado políticas de reservas de mercado a ser aplicadas por el sector público. La restricción a la contratación de firmas extranjeras ha sido adoptada tanto por países donde la consultoría e ingeniería han alcanzado un

435

considerable desarrollo (Argentina y Brasil) como en naciones de un menor desarrollo relativo de ese sector.

CUADRO 4

PREFERENCIAS POR LA CONSULTORIA LOCAL Y LIMITACIONES  
A LA ACTUACION DE LA CONSULTORIA EXTRANJERA

Tipo de medida	Ambito de aplicación	
	Sector público y privado	Sector público
Reserva de mercado		
Contratación obligatoria de firmas locales	Paraguay	Argentina, Bolivia(*), Brasil, Colombia, Perú, Uruguay, (**) Venezuela
Restricción de Inversiones extranjeras	Venezuela	
Restricción de la importación de tecnologías obtenibles	México, Colombia, Brasil	
Asociación obligatoria de firmas extranjeras con firmas locales		
Como medida subsidiaria	Paraguay	Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela
Como medida principal	Ecuador, Brasil	
Otras formas de intervención obligatoria de firmas locales		
Asesoría	Paraguay	
Intermediación en la prestación de servicios por firmas extranjeras.	Brasil	

(\*) Aplicable a partir del 1° de enero de 1986.

(\*\*) Ver nota Cuadro 1

Con relación a los países del Grupo Andino, la Decisión 84 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (Bases para una Política Tecnológica Subregional) contempló la concesión de un trato preferencial en la contratación de servicios de consultoría por parte de los organismos del Estado en favor de personas o empresas andinas con respecto a personas o empresas de otros países, «siempre que las circunstancias sean comparables». Tal preferencia debería ser extendida igual-

//

GRAFICO Nº 1  
 PREFERENCIAS POR LA CONSULTORIA LOCAL Y LIMITACIONES  
 A LA ACTUACION DE LA CONSULTORIA EXTRANJERA

	Contratación obligatoria firmas locales	Restricción de inversiones extranjeras	Restricción de importación de tecnología	Asociación obligatoria con firmas locales, como:		Asesoría obligatoria	Intermediación obligatoria
				Medida subsidiaria	Medida principal		
Argentina	●	○	○	●	○	○	○
Bolivia	●	○	○	○	●	○	●
Brasil	●	○	●	●	●	○	●
Colombia	●	○	●	○	○	○	○
Chile	○	○	○	○	○	○	○
Ecuador	○	○	○	○	●	○	○
México	○	○	●	○	○	○	○
Paraguay	●	○	○	●	○	●	○
Perú	●	○	○	●	○	○	○
Uruguay	●	○	○	●	○	○	○
Venezuela	●	●	○	●	○	○	○

Aplicable al sector público



Al sector público y privado



No existe dicha norma



mente al sector privado. Además, para el caso de contratarse firmas consultoras extranjeras, la misma Decisión estipuló la asociación obligatoria con empresas nacionales o mixtas, o multinacionales andinas (Art. 12, Inc. b, c, y d).

#### *Reserva de mercado*

##### *Contratación obligatoria de firmas locales*

La obligación de contratar firmas locales, salvo que éstas no estén capacitadas para prestar el servicio requerido, es la forma más estricta y directa de preferencia de aquellas firmas frente a la competencia extranjera.

En la Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela la restricción sólo alcanza, en principio, al sector público. En Paraguay, también se aplica al sector privado.

La obligación de contratar firmas nacionales está expresada en términos categóricos en la mayoría de los países mencionados, con limitadas excepciones, resumidas en el Cuadro 5.

Sólo en Venezuela la oferta nacional parece estar sujeta a comparación de ofertas en términos de *calidad, precio y oportunidad*. En los demás, la legislación supone que siempre que exista capacidad local de prestación es beneficiosa la opción por los servicios locales, frente a alternativas del exterior. En la legislación argentina, por ejemplo, los órganos del sector público no pueden realizar licitaciones internacionales para la contratación de servicios de consultoría e ingeniería, salvo que mediante dictamen fundado del ministro competente se justifique que existen circunstancias de excepción.

La ley boliviana contempla un incremento gradual de la participación en la satisfacción de la demanda de ese servicio. A partir del 1° de enero de 1986 las empresas consultoras extranjeras no podrán prestar servicios en el país en los campos donde exista experiencia técnica nacional. El sector público sólo puede contratar tal servicio mediante invitación directa con firmas locales (Art. 23 a). La misma reserva se aplica para la preparación de términos de referencia para convocatoria o invitaciones de entidades del sector público. En el caso de licitación pública, ésta puede también ser reservada a empresas consultoras nacionales.

##### *Restricción de inversiones extranjeras*

Otra forma de limitar la contratación de firmas de consultoría e ingeniería del exterior puede derivar de la aplicación de regímenes de

inversión extranjera. Los alcances de esta modalidad difieren de los del método de contratación obligatoria de firmas locales, pues ella afecta principalmente la actuación de nuevas empresas que deseen radicarse en el país, pero no así la de las firmas ya instaladas.

La limitación apuntada sólo tiene una expresión formal en el caso de Venezuela, de conformidad con el decreto 2031/77 -reglamentación sectorial de la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena-

Una solución semejante autorizan las legislaciones de inversiones extranjeras que contemplan la posibilidad de rehusar la aprobación de inversiones destinadas a sectores adecuadamente atendidos por la oferta nacional, (artículo 3º de la Decisión referida, vigente en los países del Grupo Andino).

*Restricción de la importación de tecnologías obtenibles. Desagregación de «paquetes» tecnológicos*

En los regímenes sobre transferencia de tecnología vigentes en la región (actualmente en Brasil, México y los países del Grupo Andino), los contratos de consultoría están sujetos a evaluación y autorización previa (\*).

En algunos países -formalmente, en Brasil y México y en otros, en la práctica (\*\*) la autoridad competente está autorizada a denegar la inscripción de contratos referidos a tecnologías disponibles u obtenibles en el país. En virtud de un conjunto de factores fácticos e institucionales, estas disposiciones pueden afectar relativamente más a las contrataciones privadas que a las del sector oficial (\*\*\*)

Otra medida basada sobre una concepción similar, pero de más vastos alcances, es la exigencia de desagregación de los «paquetes» tecnológicos con el fin de que se adquieran en el exterior únicamente aquellas tecnologías, bienes y servicios no obtenibles localmente.

La política de desagregación ha tenido una aplicación práctica limitada por parte de los organismos encargados de la evaluación y apro-

(\*) Ver Carlos M. Correa, *Regímenes de control de la transferencia de tecnología en América Latina*, Quito, INTAL, Banco Central del Ecuador, 1980

(\*\*) Es el caso de Colombia, donde la Oficina de Cambios no aprobaría contratos para la prestación de servicios de ingeniería de detalle que pueden ser obtenidos localmente.

(\*\*\*) Véase Carlos M. Correa, «Empresas públicas y transferencia de tecnología en América Latina», San José, noviembre 1981.

//

bación de los contratos de transferencia de tecnología (\*) sin perjuicio de la acción que ciertas entidades -particularmente en el sector público- pueden realizar para materializar esa política.

## CUADRO 5

## EXCEPCIONES A LA APLICACION DE LA RESERVA DE MERCADO

País	La contratación de firmas extranjeras es admisible:
Argentina	Únicamente en casos excepcionales que sólo podrán fundarse en la falta de capacidad técnica local en el asunto del servicio o la consulta, e imposible de suplir por vía de subcontratación (Art. 16, ley 18.875).
Bolivia	En los casos de no existir experiencia técnica suficiente en las empresas consultoras nacionales (Art. 14, V, decreto - ley 16.850).
Brasil	En los casos en que no hubiere empresa nacional debidamente capacitada para la ejecución de los servicios a contratar (Art. 1º, decreto 73.685).
Colombia	Cuando se considere necesaria la participación extranjera (art. 107 y 126, decreto 222).
Paraguay	Si disposiciones ineludibles impuestas por las fuentes de financiamiento lo exigen (Art. 2º, decreto 28.482).
Perú	Para los aspectos de ingeniería básica o medular en los que no exista tecnología nacional y en condiciones que garanticen una adecuada transferencia de tecnología (Art. 6º, ley 22.554).
Uruguay	Cuando las características de la consulta abarquen materias respecto de las cuales no existe suficiente conocimiento o experiencia en el país (Art. 7º, f.i., R.S. del 6/2/74).
Venezuela	Cuando no exista oferta de origen nacional en condiciones adecuadas de calidad, oportunidad y precio (Art. 1º, decreto 1.234).

(\*) Aplicable a partir del 1º de enero de 1986.

(\*) Véase Correa, Carlos, Regímenes de control..., ob. cit. Pág. 131.

//

### *Asociación obligatoria*

La principal finalidad de la asociación obligatoria de firmas locales y extranjeras -así declarada en algunas de las reglamentaciones aplicables (\*)- es asegurar la transferencia de tecnología de la firma extranjera a la local, y de este modo contribuir a la creación o mejora de la capacidad técnica en el país. Al mismo tiempo, la participación de las firmas locales contribuye a una mayor utilización de la capacidad instalada en esas empresas.

En los países que aplican políticas de reserva de mercado, cuando no existe disponibilidad local de servicios de consultoría e ingeniería, la firma extranjera que preste el servicio debe asociarse obligatoriamente con una empresa local.

En otros países (Bolivia, Ecuador), la asociación obligatoria es la principal medida aplicada para favorecer la participación de las firmas locales. En Brasil, la asociación obligatoria constituye también el principal instrumento de promoción de consultoras locales, en las contrataciones del sector privado.

La asociación obligatoria ha sido prevista en términos absolutos -es decir, sin sujetarla a ningún tipo de condiciones externas- en la mayoría de los países. En Bolivia, en cambio, ella procede cuando existan empresas locales con experiencia suficiente para el objeto del trabajo, y en Venezuela, si existe «oferta parcial significativa de origen nacional». Ello significa que, dentro de esta modalidad, las empresas extranjeras pueden actuar eventualmente sin asociarse con empresas locales.

Los términos en que debe efectuarse la asociación varían de país a país. En la mayoría de ellos existen algunas reglas en cuanto al domicilio y lugar de constitución, grado de participación de la firma local, titular de la representación y responsabilidad, o acerca de las condiciones de empleo y adiestramiento. Estas reglas son resumidas en el Cuadro 6.

La asociación no ha sido regulada de modo sistemático en los países considerados (en Paraguay y Perú, no existe ninguna reglamentación al respecto).

Bolivia, Colombia (en cuanto a los contratos de Ingeniería), Ecuador, Uruguay y Venezuela han establecido normas sustantivas en

(\*) Ver A.S. del 6/2/74 del Uruguay, Art. 7° 1. 2°; y, la nota del Cuadro 1; Resolución N° 209 del Consejo Federal de Ingeniería, Arquitectura y Agronomía, Art. 6°, del Brasil; Art. 129 del Decreto 222 de Colombia.

cuanto a la medida de la participación de las empresas locales. Mientras que la legislación ecuatoriana no especifica a qué elementos se refiere la participación mínima de 30 % estipulada y la venezolana se refiere al capital de la empresa, la de Bolivia requiere una participación mínima en el costo y las tareas físicas, la de Colombia en el valor del contrato, y la de Uruguay en los honorarios a ser pagados y en las tareas a ser ejecutadas. Con el fin, de evitar que en la asignación de tareas se le confíen a la parte local las menos relevantes, la reglamentación uruguaya dispone que la cantidad de *peritos-mes* nacionales no podrá ser inferior al 50 % del total previsto en cada una de las fases, etapas, categorías o especializaciones.

Sólo Uruguay y Venezuela determinan condiciones especiales en cuanto al empleo de personal local, con un complemento importante en el segundo país citado, el del adiestramiento de dicho personal «a todos los niveles» (Art. 5º, decreto 1.234).

A falta de reglas más completas y precisas, las modalidades de la asociación quedan libradas a la voluntad de las partes y a las exigencias eventualmente impuestas por las entidades licitantes. Por ejemplo, en la Argentina, las reparticiones estatales establecen frecuentemente, para cada caso, las reglas a que se deben sujetar las empresas que pretenden coparticipar en licitaciones y concursos.

#### *Otras formas de intervención obligatoria*

Además de las medidas ya examinadas, existen otras modalidades de intervención obligatoria de las firmas nacionales que se describen a continuación.

- a) *Asesoría*: está prevista en la legislación de Paraguay, como alternativa a la asociación, para el caso en que fuere ineludible la contratación de firmas del exterior. En Colombia ella forma parte del concepto de «asociación» para los servicios de ingeniería.
- b) *Intermediación en la prestación de servicios de firmas extranjeras*: esta modalidad se contempla en la legislación de Bolivia para el período posterior al 1º de enero de 1986, en el que no se admitirá la contratación de firmas extranjeras. Si no existiere capacidad local para prestar el servicio, éste deberá ser efectuado «a través de empresas consultoras nacionales» (Art. 14. v, decreto-ley 16.850). Por su parte, el Acto Normativo 60 del Instituto Nacional de Propiedad Industrial de Brasil (aplicable al sector público y privado) prevé esta forma de intervención cuando se trata de la importación de «tecnología de proyecto».

CUADRO 6

## REGLAS SOBRE ASOCIACION DE FIRMAS NACIONALES Y EXTRANJERAS

País	Participación	Representación	Responsabilidad	Personal Técnico	Adiestramiento
Argentina	---	---	Solidaria de firmas conserciadas	---	---
Bolivia	Participación nacional mínima en el costo y tareas técnicas: 1982 y 1983: 60% 1984 y 1985: 80%	---	---	---	---
Brasil	---	Corresponde a la firma local	---	---	---
Colombia	Participación nacional mínima del 40% del valor del contrato				
Ecuador	La participación nacional mínima debe ser de 30%	Corresponde a la firma local			
Uruguay (*)	Participación mínima del personal nacional en 50% de honorarios y trabajos	---	Corresponde a la firma local	La asociación debe tener una mayoría de técnicos nacionales	
Venezuela	En caso de Inversión extranjera, 51% del capital debe ser nacional				La asociación debe incluir el empleo y adiestramiento de personal a todos los niveles, especialmente en dirección y coordinación.

(\*) Ver nota Cuadro 1.

3443

*Calificación de nacionalidad*

La definición de carácter *local* -o *nacional*- y *extranjero* de una firma de consultoría tiene una importancia fundamental para la aplicación del régimen de preferencia o exclusión

Con excepción de la legislación venezolana (\*), los demás países donde rigen dichos mecanismos han establecido algunos parámetros para la calificación de las empresas locales y su distinción de las extranjeras.

Cinco son los criterios utilizados para calificar la nacionalidad de las firmas de consultoría e ingeniería:

- domicilio y sede principal de sus actividades;
- constitución conforme a la ley local;
- tenencia del capital y control de la firma;
- nacionalidad o residencia del personal técnico y profesional;
- radicación efectiva de la dirección o administración.

Según puede apreciarse en el Cuadro 7, solamente la legislación argentina exige, en forma acumulativa, estos requisitos. De las consideradas en el cuadro referido, esta legislación es la más detallada y la más exigente en este aspecto.

El recaudo del domicilio y/o constitución de la empresa aparece, en forma expresa, sólo en la Argentina, Bolivia, Brasil y Perú, pero posiblemente se dé por sobreentendido en los demás países.

El criterio del control accionario se emplea en la Argentina (con una exigencia del 100 % de capital y votos locales), en Uruguay (aparentemente con una exigencia de 100 % en manos de ciudadanos uruguayos), Bolivia (80 % debe pertenecer a bolivianos), Brasil (basta para la calificación de nacionalidad que 50 % del capital y votos sean de brasileños) y Perú (más del 80 % debe pertenecer a peruanos).

(\*) El decreto 222 de Colombia remite la definición de «consultor nacional» a una reglamentación a dictarse.

CUADRO 7  
CALIFICACION DE NACIONALIDAD

Pais y calificación	Domicilio constitución registros, etc.	Control accionario	Personal técnico	Dirección
ARGENTINA Empresas locales	Deben domiciliarse en el país, haberse constituido conforme a las leyes locales e inscribirse en los registros del caso, incluyendo el de empleadores. Las actividades principales de la empresa deben desarrollarse en el país.	100% del capital y los votos deben pertenecer a personas domiciliadas en la Argentina. Las acciones deben ser nominativas	80% de profesionales técnicos y asesores deben domiciliarse en la Argentina	Dirección efectivamente radicada en el país. El directorio u órgano de administración no deberá tener vínculos de dependencia directa de entidades públicas o privadas del exterior.
BOLIVIA Empresas consultoras nacionales	Deben constituirse como sociedad conforme a la ley boliviana y tener el domicilio principal en el país.	80% del capital pagado debe ser boliviano	80% del personal, tanto ejecutivo como técnico debe ser boliviano y residir en el país.	
BRASIL Empresas nacionales	Deben tener sede o foro y estar regularmente constituidas en el país.	El control accionario debe pertenecer a brasileños nativos o naturalizados. Se entiende por control accionario el poder ejercido por personas que ostenten más del 50% del capital con derecho a voto.	La mitad del cuerpo técnico debe integrarse con brasileños nativos o naturalizados.	
ECUADOR Compañías consultoras nacionales			Se integran exclusivamente con profesionales con título académico otorgado por la Universidad o ins-	

445

CUADRO 7 (cont.)

País y calificación	Domicilio constitución registros, etc.	Control accionario	Personal técnico	Dirección
			titución de enseñanza superior legalmente reconocido en Ecuador, o con título obtenido en el exterior y revalidado en el país.	
PARAGUAY Empresas nacionales			Deben estar constituidas en su mayoría por ingenieros y/o arquitectos paraguayos.	
PERU Empresas nacionales	Deben estar constituidas en el país.	Más del 80% del capital debe pertenecer a inversionistas nacionales.		El control accionario debe reflejarse en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.
URUGUAY Firmas consultoras nacionales		Sus titulares deben ser ciudadanos uruguayos.	Deben integrarse con una mayoría de técnicos uruguayos.	

FUENTE: Legislación citada en el Cuadro 1; para Perú, Decisión 24 (Art. 1°)

Se reconoce generalmente que el principal activo de una firma de consultoría es un acervo técnico y, por tanto, la capacidad y experiencia de los técnicos que la componen. Congruentemente con ello, la integración del personal técnico y profesional es un criterio aplicado en la mayoría de los países, aunque con diferente grado de exigencia y recaudos. En Ecuador se requiere que la totalidad de los técnicos tengan título expedido o revalidado en Ecuador. En Argentina y Bolivia se requiere 80 % de técnicos residentes, en el primer caso, y residentes y nacionales en el segundo. La mayoría de técnicos nacionales se re-

quiere en Paraguay y Uruguay, y simplemente que la mitad de los técnicos sean nacionales, en el caso de Brasil.

La importancia del criterio relativo al personal debe medirse en conjunción con los demás criterios aplicables, según los casos. Así, no obstante la flexibilidad aparente en Brasil, el recaudo expresado debe sumarse al control accionario del capital, condición no exigida en Ecuador, Paraguay y Uruguay. Por otra parte, debe tenerse en cuenta que la legislación laboral general establece, en algunos países, mínimos de participación de personal nacional.

Por último, la legislación argentina incluye el criterio de la radicación efectiva de la dirección en el país conforme al principio de la realidad económica, con el fin de prever situaciones en las que, a pesar de observarse los demás recaudos, el directorio u órganos de administración tengan vínculos de dependencia respecto de entidades del exterior. Similarmente, la legislación peruana -sobre la base de la Decisión 24- contempla la exigencia del control efectivo de la empresa por parte de la mayoría nacional.

#### *Excepciones a los regímenes de preferencia*

La aplicación de los regímenes de trato preferencial examinados precedentemente ha sido exceptuada en varios de los países considerados, cuando ello sea requerido en virtud de acuerdos internacionales o por las condiciones impuestas para el financiamiento de los trabajos.

Con relación al financiamiento externo, se encuentran excepciones amplias a la aplicación de los regímenes expuestos en Bolivia, Colombia (respecto de los servicios de ingeniería), Ecuador y Uruguay. En este último país, por resolución del ministro de Obras Públicas se han establecido las normas aplicables a la contratación de consultoría e ingeniería con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo. Un proyecto de ley de consultoría que propicia la Asociación Uruguaya de Consultores busca conciliar el texto del mismo con la política de los organismos de crédito internacionales de modo de hacer innecesarias las excepciones a la ley. Por otra parte una excepción de alcance restringido se reconoce en Paraguay, donde «si condiciones ineludibles impuestas por las fuentes de financiamiento» exigen la participación de firmas extranjeras, éstas deben, no obstante, asociarse con firmas locales (Art. 2º, decreto 28.482).

Las políticas declaradas del Banco Mundial incluyen la promoción del desarrollo de empresas consultoras locales, mediante el estímulo de su empleo cuando «estén calificadas para ejecutar el trabajo, sea

solas o en combinación con firmas extranjeras» Sin embargo, el Banco es adverso a la asociación obligatoria de las firmas extranjeras con nacionales, excepto si: i) existe un número suficiente de firmas locales capacitadas, de modo de permitir una «razonable libertad de elección» por parte de las firmas extranjeras; ii) la medida o la forma de la contribución de cada firma no es limitada de ningún modo; iii) no se requiere la asociación con firmas seleccionadas por el prestatario (\*). Estos criterios pueden entrar en colisión, según es fácil apreciar, con la exigencia de asociación obligatoria, según ha sido reglamentada en varios países.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo alienta la utilización de firmas consultoras y profesionales nacionales. Por ello, autoriza que, cuando se determine que las calificaciones de una firma nacional o de un consorcio de firmas nacionales y extranjeras son iguales a las de una firma extranjera, se dé preferencia primero a la firma nacional y en segundo lugar al consorcio de firmas nacionales y extranjeras (\*\*).

## MODALIDADES Y PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACION

### *Modalidades y criterios de selección*

De acuerdo con el método de contratación aplicable a los servicios de consultoría, los países considerados en el estudio pueden dividirse en tres grupos (Cuadro 8).

- El concurso público y/o privado es la única o principal modalidad vigente en la Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela (\*\*\*) La selección se realiza fundamentalmente sobre la base de la propuesta técnica, si bien el precio puede también ser considerado discrecionalmente, o de acuerdo con sistemas de ponderación específicos (como en el caso de Bolivia y Chile).
- En Brasil y Paraguay se aplica, como en otros tipos de contrataciones administrativas, la licitación pública o privada, o la contratación directa, en los supuestos o por los montos establecidos en cada legislación.

(\*) Banco Mundial «Guidelines for the use of consultants by World Bank borrowers and by the World Bank as executing agency», agosto de 1981. Pág. 5 y 6.

(\*\*) Véase Banco Interamericano de Desarrollo, «La utilización de firmas consultoras por el BID y sus prestatarios», 1979. Para una reseña de estas reglas, ver G. Ondarts y C.M. Correa, ob. cit. Pág. 109.

(\*\*\*) En la Argentina, Colombia y Bolivia también puede ser aplicada la contratación directa.

- En Ecuador y México predomina la figura de la contratación directa, sobre la base de criterios generales de selección.

En tres países (Brasil, Ecuador y Venezuela) se contemplan expresamente procedimientos de precalificación o habilitación previa; en dos países (Bolivia y Venezuela (\*\*)) se prevé explícitamente la negociación con los proponentes, en el orden de su clasificación.

Al presente, los criterios de selección más elaborados parecen ser los de Bolivia y Chile, con la particularidad que en ambos se pondera de modo específico el valor económico de las propuestas.

## CUADRO 8

## MODALIDADES Y CRITERIOS DE SELECCION PARA SERVICIOS DE CONSULTORIA

Pais	Modalidades	Criterios de selección
Argentina	Concurso público (**)	(**)
Bolivia	De acuerdo con el monto del contrato: a) Invitación directa a consultora o consultor unipersonal nacionales; b) Invitación abierta a tres o más consultoras especializadas; c) convocatoria pública.	Propuesta técnica ponderada con 80% del puntaje máximo, y propuesta económica hasta el 20%. Se negocia con los proponentes según su orden de calificación.
Brasil	De acuerdo con el monto del contrato: a) licitación pública (con habilitación previa); b) licitación previa; c) invitación directa.	Condiciones de calidad, rendimiento, precios, pagos y otros pertinentes.
Colombia	Concurso público o privado de méritos o contratación directa (por el monto del contrato, o decisión del Consejo de Ministros)	Proponente inscripto mejor calificado, ponderando además su capacidad técnica, experiencia y organización para el servicio profesional de que se trate y teniendo en cuenta la equitativa distribución de los negocios.
Chile	Convocatorias públicas	Análisis de las ofertas técnicas y clasificación según un sistema de <i>beneficios porcentuales</i> -porcentajes de descuento sobre el precio ofrecido. Se adjudica a la propuesta cuyo precio sea el menor.

(\*\*) Como también en el caso de Uruguay, respecto de los servicios financiados por el BID.

CUADRO 8 (cont.)

Pais	Modalidades	Criterios de selección
Ecuador	Adjudicación previa calificación y selección, sin necesidad de licitación.	Oferta más conveniente a los intereses nacionales e institucionales.
México	Adjudicación directa, bajo responsabilidad de la entidad contratante.	Antecedentes y experiencia del proponente.
Paraguay	Licitación pública o licitación privada en supuestos especiales;	Propuesta más ventajosa.
Perú	Concurso público de méritos	Calificación técnica de los proponentes.
Uruguay	Concursos o pedidos de precios.	Especialización del proponente en relación con el servicio requerido. En general, la selección no puede tener como base el monto de los honorarios o de la propuesta.
Venezuela	Precalificación mediante evaluación de credenciales e invitación para presentar propuestas.	Clasificación en el orden de méritos y a los fines de la negociación.

(\*) El reglamento de la ley 22.460 -no dictado aún- podrá regular igualmente el concurso privado y la contratación directa.

(\*\*) Si bien la ley no los contempla expresamente, de acuerdo con la doctrina y práctica administrativas los concursos se adjudican según la capacidad, antecedentes y experiencia de los proponentes, antes que por el precio propuesto.

FUENTE: Legislación citada en el Cuadro 1; respecto de Ecuador y Paraguay, reglamentación de las contrataciones públicas (Ley de Licitaciones y Concursos de Ofertas de 1974, y Ley de Organización Administrativa, 1909, respectivamente).

### Registro

En la mayoría de los países existen disposiciones que exigen el registro para participar en concursos o ser adjudicatario de contratos relativos a consultoría en la esfera pública.

Tal requisito es también en algunos casos -Bolivia, Brasil y Ecuador- condición para la actuación de consultoras extranjeras en el país. Más aún, en el caso de Brasil, el registro de estas últimas tiene carácter transitorio, y está subordinado a la constitución y mantenimiento de un consorcio con firmas consultoras brasileñas, de conformidad con la Resolución CONFEA N° 209, y en el de Colombia, el Fonade debe aprobar la participación de consultoría extranjera.

El Cuadro 9 lista los registros establecidos en el país del estudio, o cuya creación ha sido dispuesta legalmente.

#### *Independencia del consultor*

En varios países se han adoptado medidas especiales con el fin de asegurar la independencia del consultor o la firma consultora, y con ello propender a la objetividad y neutralidad en la prestación de los servicios requeridos:

- prohibición de que el consultor o empresa consultora tenga asociación o relación de dependencia respecto de firmas proveedoras de equipos, constructoras o de financiamiento;
- prohibición de que el consultor o socios de la empresa pertenezcan a la entidad que requiere, adjudica o para quien se presta al servicio;
- restricción a la contratación de servicios de quienes hubieren participado en la preparación de bases de llamado, anteproyecto o pre-estudio;
- prohibición de desempeñarse, individualmente o en relación de dependencia, en la actividad de consultoría, para los funcionarios públicos;
- prohibición de que el concursante tenga asociación con funcionarios involucrados en la calificación o adjudicación;

En la Argentina, la legislación contempla las dos primeras medidas; en Brasil la segunda y la tercera; en Bolivia la primera, segunda y cuarta (la más amplia restricción, entre las consideradas aquí), Colombia la tercera y quinta, y Uruguay, finalmente, las tres primeras restricciones.

CUADRO 9

REGISTRO DE CONSULTORES Y/O FIRMAS DE CONSULTORIA

Pais	Denominación
Argentina	Registro Nacional de Firmas Consultoras (*).
Bolivia	Instituto Nacional de Preinversión.
Brasil	- Consejos Regionales de Ingeniería, Arquitectura y Agronomía; - Catastro Especial llevado en cada ministerio (*).
Colombia	Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (Fonade).
Chile	Registro General del Ministerio de Obras Públicas.
Ecuador	Registro Nacional de Compañías Consultoras.

CUADRO 9 (cont.)

México	Padrón de Contratistas de Obras Públicas de la Secretaría de Programación y Presupuesto.
Paraguay	Registro de firmas nacionales consultoras, de construcciones e instalaciones del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (**).
Perú	Registro de Consultores (**).
Uruguay	Registro Nacional de Empresas de Obras Públicas, Sección Consultores de Obras y Servicios Públicos(****).

(\*) *Aplicable en el ámbito federal.*

(\*\*) *Este registro no se habria habilitado hasta la fecha de este estudio.*

(\*\*\*) *A ser establecido por el Consejo Nacional de Consultoria.*

(\*\*\*\*) *El registro no está actualizado ni cuenta con instrumentos de fiscalización y control suficientes.*

## CONCLUSIONES

1. La legislación latinoamericana aplicable a la consultoría presenta considerable diversidad, en cuanto a su cobertura, grado de especificidad y organicidad, nivel normativo de las disposiciones vigentes, estipulación de medidas preferenciales en favor de la consultoría local, y procedimientos de contratación por el sector público.
2. La regulación de la consultoría se centra en seis de los países considerados (Argentina, Bolivia, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela) en las contrataciones del sector público. Su alcance varía significativamente y depende de la organización, federal o unitaria, de cada país. En los demás comprende, total o parcialmente, también al sector privado.
3. La materia de los servicios regulados es definida en forma amplia en la mayoría de los países, principalmente en la Argentina y Perú. Brasil es probablemente la única excepción a esta regla.
4. En todos los países, salvo en México, existen medidas específicas de protección o preferencia de los consultores o empresas consultoras nacionales. La principal medida (vigente actualmente en la Argentina, Brasil, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay (\*) y Venezuela) es la reserva de mercado en favor de dichas firmas, complementada con la asociación obligatoria de las firmas extranjeras con las nacionales, cuando es admisible la contratación de las primeras. La asociación obligatoria también está prevista en Ecuador y Bolivia, como principal medida en favor de las empresas nacionales.

(\*) *La medida no tiene aplicación práctica en este país.*

5. Las medidas referidas, así como otras formas de intervención obligatoria de las firmas locales (aplicables en Bolivia, a partir de 1986, Brasil y Paraguay), se basan en la calificación de las empresas en *nacionales o locales* a efectos de la concesión del tratamiento preferencial. Tal calificación se fundamenta en cinco criterios principales, entre los cuales la participación nacional en el capital y el personal de las empresas son los prevaletientes.
6. En la mayoría de los países de la región, el concurso -público y/o privado- es la principal modalidad establecida para la contratación de servicios de consultoría. Sin embargo, en dos países (Brasil y Paraguay) se aplican las fórmulas tradicionales de licitación pública, invitación privada o contratación directa (según casos y montos), y en otros dos (México y Ecuador) la contratación directa. En general, la selección se funda en la oferta técnica, pero en varios países se aplican criterios generales de selección y en algunos (Bolivia y Chile) se toma específicamente en consideración el precio de la oferta.
7. El registro es condición exigida en casi todos los países para ejercer la actividad de la consultoría o prestar servicios al sector público, y en algunos de ellos (Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia y Uruguay) se establecen restricciones de variado alcance tendientes a asegurar la independencia del consultor o empresa consultora.

## CAPITULO II

### DIMENSIONES DEL MERCADO DE CONSULTORIA

El objeto de este capítulo es presentar un marco de referencia para los resultados de la encuesta que se analiza en el siguiente. Para ello se presentan estimaciones de carácter preliminar sobre dos conceptos significativos -el tamaño real y el potencial del mercado de consultoría- y se describen algunas características básicas correspondientes al conjunto de las firmas consultoras.

Se entiende por mercado real aquella parte de las necesidades de consultoría efectivamente captada por las firmas consultoras de los países y del exterior. Mercado potencial, en cambio, es el volumen que podría haber alcanzado la consultoría en función de la cantidad de obras, planes y proyectos que realiza el país o la región considerada.

Normalmente, el mercado real es sólo una fracción del mercado potencial. La diferencia entre uno y otro se debe a diversos factores, entre los cuales los más significativos son: a) en algunos casos el análisis, la preparación de proyectos y otras tareas típicas de consultoría son llevadas a cabo internamente por el ente inversor y por lo tanto no existe una tarea diferenciada para las consultoras; b) algunas actividades propias de la consultoría suelen ser tomadas por instituciones de estudios, financieras, proveedores, etc., como complemento de las prestaciones o bienes que brindan, y c) la consultoría puede ser sustituida por expertos o profesionales contratados individualmente.

En términos generales, puede decirse que la evolución del mercado de consultoría se evidencia en su captación efectiva de las necesidades potenciales. El coeficiente de captación indica el grado de madurez de la actividad, e indirectamente el reconocimiento y la institu-

cionalización que tiene la función especializada de la consultoría independiente.

*El mercado potencial*

Siguiendo el procedimiento clásico, el mercado potencial ha sido estimado en función de las inversiones. Como es habitual, se ha supuesto que el sector público requiere más servicios de consultoría por unidad invertida que el sector privado. La explicación de esta diferencia se encuentra fundamentalmente en el mayor tamaño medio de los proyectos públicos y en la naturaleza de los mismos.

Con respecto al sector privado, se estimó un nivel de gastos de consultoría que este sector podría alcanzar en el caso de una organización adecuada de los procesos de inversión. (\*)

La inversión privada en construcciones constituye el 55 por ciento aproximadamente del total de la inversión privada. Se puede considerar que este tipo de inversión tiene cero por ciento de necesidades de consultoría.

La adquisición de equipos de transporte tampoco requiere normalmente consultoría profesional, atendida como un cuerpo multidisciplinario, a menos que se trate de unidades de diseño especial. En la misma situación se encuentran las inversiones pequeñas y las repetitivas, el reemplazo de equipos, las ampliaciones, etc. Las demandas de consultoría de estos dos tipos de inversiones puede oscilar alrededor del uno por ciento.

Para proyectos industriales de cierta complejidad tecnológica, de inversiones considerables que requieren cuidadosas evaluaciones técnicas, financieras y económicas, el porcentaje representativo de gastos potenciales en consultoría puede estimarse en un 5 por ciento. Este porcentaje se ha estimado sobre la base de casos que oscilan entre el 3 y el 9 por ciento. Entre los casos considerados cabe citar, para mayor ilustración los siguientes: un proyecto de celulosa y papel y otro de fábrica de tableros de fibra, citados en la publicación de las Naciones Unidas «Pautas para la Evaluación de Proyectos», 1972, en los que los gastos de consultoría fueron 3,8 por ciento y 9,1 por ciento, respectivamente, y la inversión de una empresa privada en un proyecto siderúrgico de 350 millones de dólares, que utilizó 16 millones de esa moneda para gastos de consultoría e ingeniería externa (4,6%).

(\*) La inversión privada incluye la construcción de viviendas y edificios, las mejoras en explotaciones rurales, las construcciones mineras, la adquisición de equipos nuevos de transporte y de maquinaria, etc. Cada una de estas actividades posee una demanda de consultoría diferente.

//

Con esta base, y considerando que se excluye vivienda y construcciones, se puede estimar un porcentaje conservador para la inversión privada de aproximadamente uno por ciento. Es decir, que por cada cien unidades monetarias de inversión privada, en promedio, habría una demanda de consultoría.

En rigor los gastos de consultoría deberían establecerse en función de los proyectos que se consideran en un año determinado. Estos proyectos pueden ser ejecutados con posterioridad y su realización puede alcanzar varios años. En consecuencia, los gastos determinados con las inversiones de 1980 corresponden en cierta medida al mercado potencial de algún período anterior.

Las cifras del mercado potencial que figuran en el Cuadro 10 se han derivado de la inversión de los sectores público y privado de cada país, medidas en dólares. Por medio de la aplicación de coeficientes de servicios de consultoría (\*) (3,5 por ciento y 1 por ciento respectivamente) se obtuvieron los valores teóricos que normalmente podría alcanzar la demanda de los organismos y empresas del Estado y del sector privado. Para simplificar y debido a que no se dispone de estimaciones adecuadas del período de ejecución de las obras, se ha denominado a este valor mercado potencial de la consultoría en 1980, aunque, como se ha dicho ya, refleja gastos en este tipo de servicios que en su gran mayoría debieron ejecutarse con anterioridad.

El coeficiente del sector público fue obtenido en base a una muestra de 113 entidades de ese sector. Las características de la muestra y resultados de la encuesta se describen en el Capítulo IV, *Aspectos de la demanda de servicios de consultoría*.

Las cifras del cuadro ponen de manifiesto la gran incidencia que tiene el sector público como potencial demandante de servicios de consultoría. Para el conjunto de la ALADI, esta demanda representa el 68,8 por ciento sobre un mercado teórico de 3.406 millones de dólares.

La participación del sector público en la demanda potencial no presenta grandes diferencias a nivel de país, excepto en el caso de Paraguay y Colombia, en los que ese porcentaje aparece muy reducido, debido a que la incidencia de la inversión pública en el año elegido (1980) fue baja.

(\*) Estos coeficientes no reflejan la demanda de consultoría de un proyecto típico sino una relación entre la inversión fija (alguno de cuyos componentes no utilizan consultoría) y dicha demanda.

//

//

Los países de la ALADI han sido ordenados en el Cuadro 10 en función de sus respectivos mercados potenciales de servicios de consultoría. Puede observarse que el primer lugar lo ocupa México (28%), seguido de Brasil (28%), Argentina (22%) y Venezuela (10%). Estos cuatro países abarcan en conjunto el 88% del mercado máximo total de la región. (Ver Gráficos 2 y 4).

Las políticas cambiarias de los distintos países del área provocaron fuertes desfasajes en el tipo de cambio oficial. En consecuencia, las cifras se alteran enormemente de acuerdo al año que se elija para efectuar la comparación. Los casos más notables fueron los correspondientes a la Argentina, Uruguay y Brasil. Por este motivo, y a efectos de hacer comparables los valores de inversión y por consiguiente el mercado potencial de consultoría, se expresaron estos valores en dólares ajustados a su valor de paridad para 1980.

Como puede apreciarse en el Cuadro 11, el valor global del mercado potencial de la región disminuye levemente a 3.338 millones de dólares. Los mayores cambios se observan en la distribución por países. Brasil pasa a ocupar el primer lugar (36%) y México el segundo (28%), manteniéndose el resto del ordenamiento igual al establecido para los valores en dólares corrientes. Los cuatro países principales siguen abarcando el 89 por ciento del mercado, Brasil gana posiciones, compensando la caída relativa de la Argentina. (Ver Gráficos 3 y 4).

CUADRO 10

ALADI. Mercado potencial de consultoría en 1980  
(En millones de dólares corrientes)

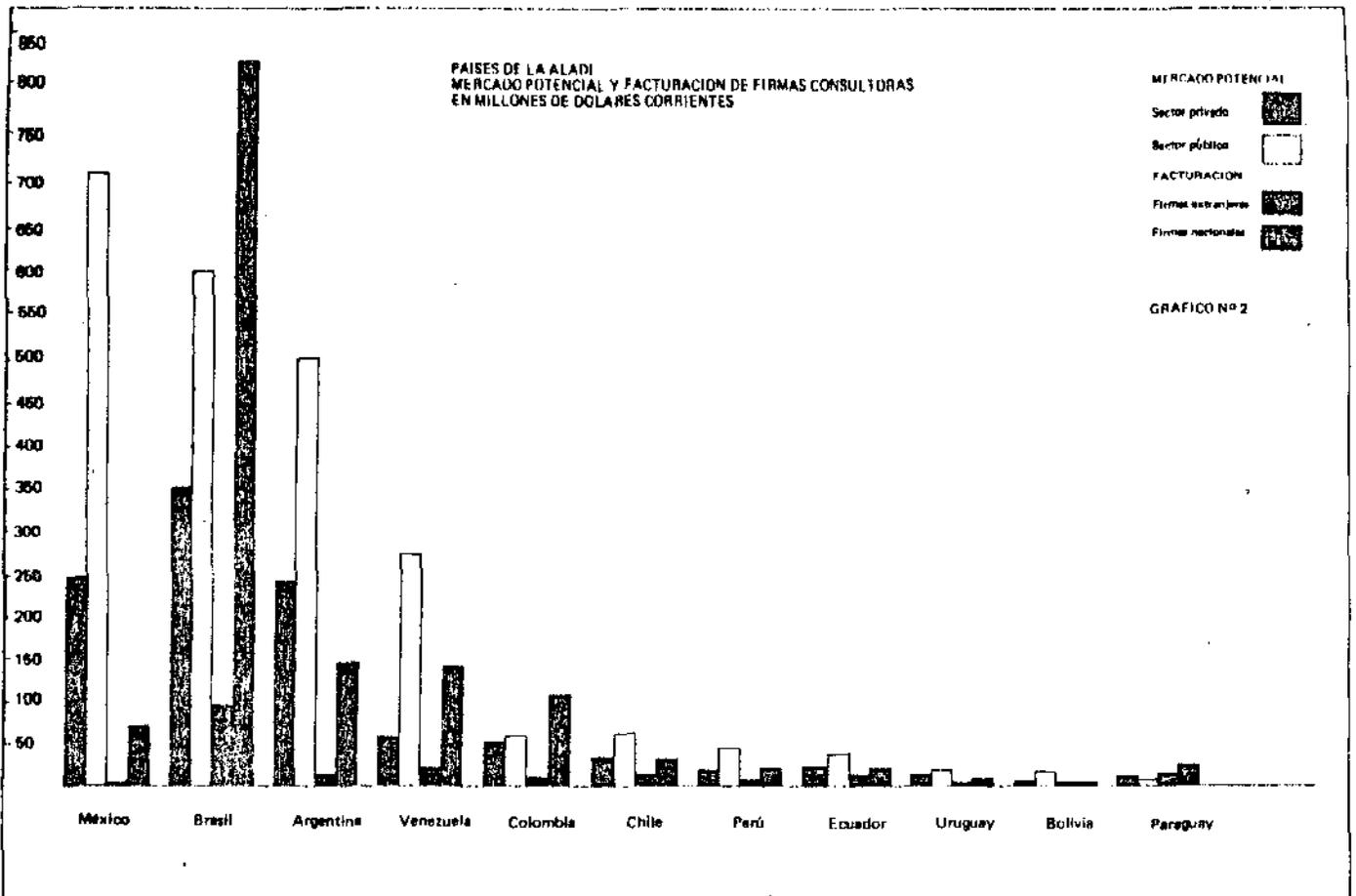
Pais	Sector público	Sector privado	Total	% del sector público	% sobre el total ALADI
México	708	247	955	74,1	28,0
Brasil	600	353	953	62,9	28,0
Argentina	509	240	749	67,9	22,0
Venezuela	276	68	344	80,2	10,1
Colombia	60	56	116	51,7	3,4
Chile	64	39	103	62,1	3,0
Perú	44	16	60	73,3	1,8
Ecuador	38	19	57	66,7	1,7
Uruguay	20	12	32	62,5	0,9
Bolivia	16	3	19	84,2	0,6
Paraguay	7	11	18	38,8	0,5
TOTAL:	2.342	1.064	3.406	68,8	100,0

FUENTE: Estimación propia

//

//

457



CUADRO 11

ALADI: Mercado potencial de consultoría en 1980.  
(En millones de US\$ ajustados).

Pais	Sector público	Sector privado	Total	% sobre el total ALADI
Brasil	754	445	1.199	35,9
México	683	239	922	27,6
Argentina	338	159	497	14,9
Venezuela	269	67	336	10,1
Colombia	55	51	106	3,2
Chile	64	39	103	3,1
Perú	51	20	71	2,1
Ecuador	35	17	52	1,6
Uruguay	14	9	23	0,7
Bolivia	14	1	15	0,4
Paraguay	6	8	14	0,4
TOTAL:	2.283	1.055	3.338	100,0

FUENTE: *Estimación propia.*

#### *El mercado real*

En el Cuadro 12 figuran los valores de la inversión en consultoría realizada durante 1981, en dólares corrientes. Las cifras del mercado real han sido las informadas por asociaciones de consultores en los casos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay, se refieren a firmas nacionales y extranjeras. Los datos correspondientes a Brasil, Chile y México también se originan en dichas asociaciones (estimaciones efectuadas para la FELAC) en lo que hace a los servicios de consultoría nacionales. Los valores de la consultoría extranjera se calcularon sobre la base de promedios de contrataciones a firmas extranjeras informadas por algunos organismos públicos de cada país. En el caso de la Argentina se consideró información de la CEPAL, en el de Venezuela, un censo realizado por CONICYT (1977).

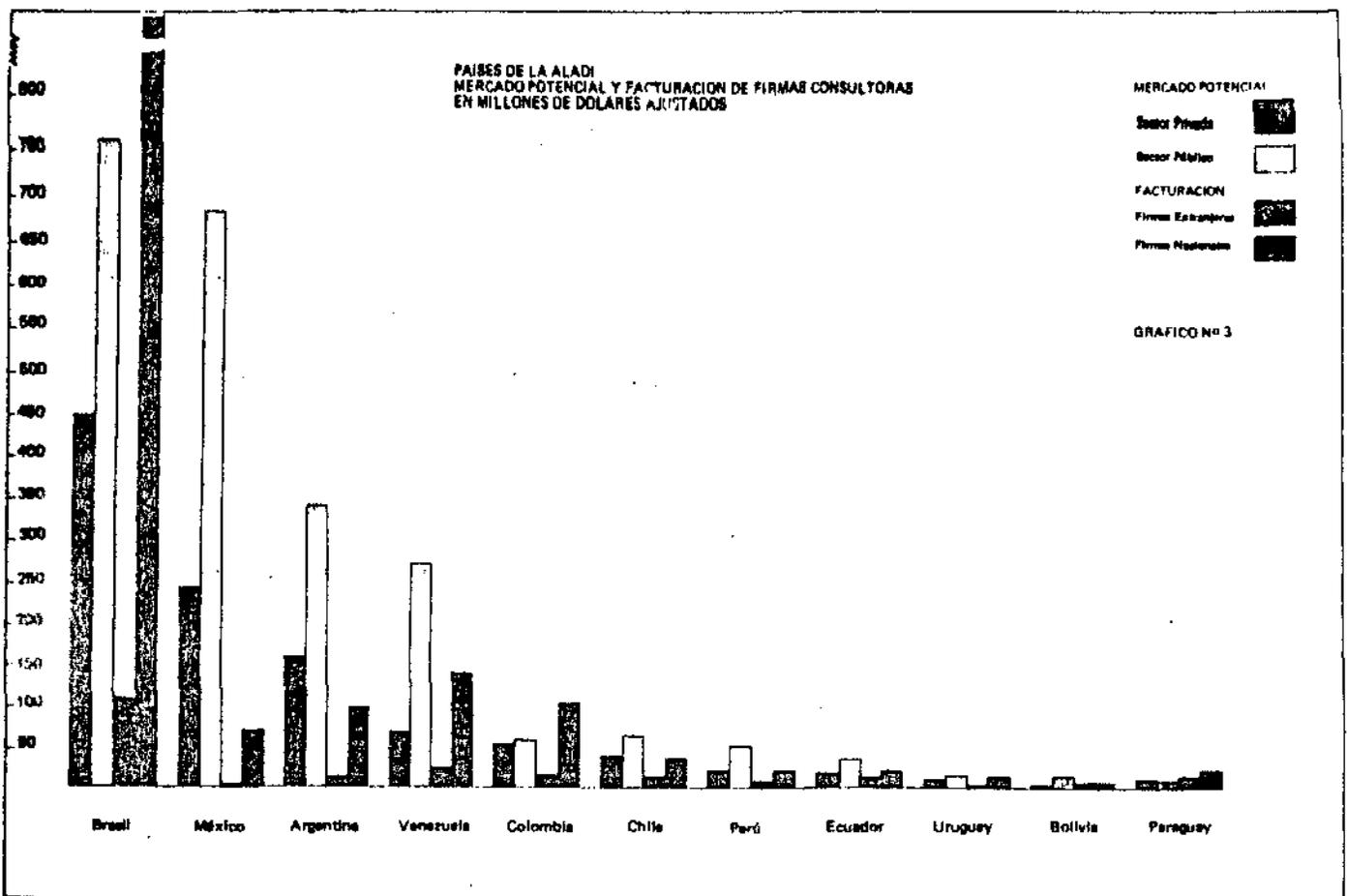
El valor total de los servicios de consultoría prestados en los once países de la ALADI habría sido de 1.585 millones de dólares en 1981. Esta cifra representa el 47 por ciento del mercado potencial estimado para la región. El 88 por ciento de la facturación total correspondió a las consultorías nacionales, y el resto a las que poseían su sede principal fuera de la región.

La diferencia entre el mercado potencial y el mercado real puede atribuirse a varios motivos. En primer lugar, a los estudios de consul-

//

459

PAISES DE LA ALADI  
MERCADO POTENCIAL Y FACTURACION DE FIRMAS CONSULTORAS  
EN MILLONES DE DOLARES AJUSTADOS



toría realizados por el personal de los organismos públicos, las empresas del Estado y las propias consultoras estatales.

En segundo lugar, un cierto número de consultoras no se hallan inscritas en las asociaciones de cada país o los estudios son realizados por consultores individuales. En tercer lugar, el volumen de la facturación correspondiente a las firmas extranjeras aparece subestimado por los motivos mencionados. Así, en el Cuadro 14 puede verse la facturación de las 150 firmas de diseño y consultoras más importantes del mundo, en América Latina fue en 1981 de 318 millones de dólares, cifra superior a los 193 millones que figuran en el Cuadro 12. Este punto será discutido con más extensión en el Capítulo IV. En algunos casos es también posible que las obras no hayan sido estudiadas adecuada y suficientemente.

El Cuadro 12 muestra el diferente porcentaje de captación del mercado potencial por parte de las empresas de consultoría. Puede apreciarse que Paraguay y Colombia aparecen excediendo el mercado potencial y Brasil próximo a la saturación. Ecuador se halla en el 60 por ciento; Perú, Venezuela y Chile por encima del 40 por ciento y el resto por debajo del 40 por ciento.

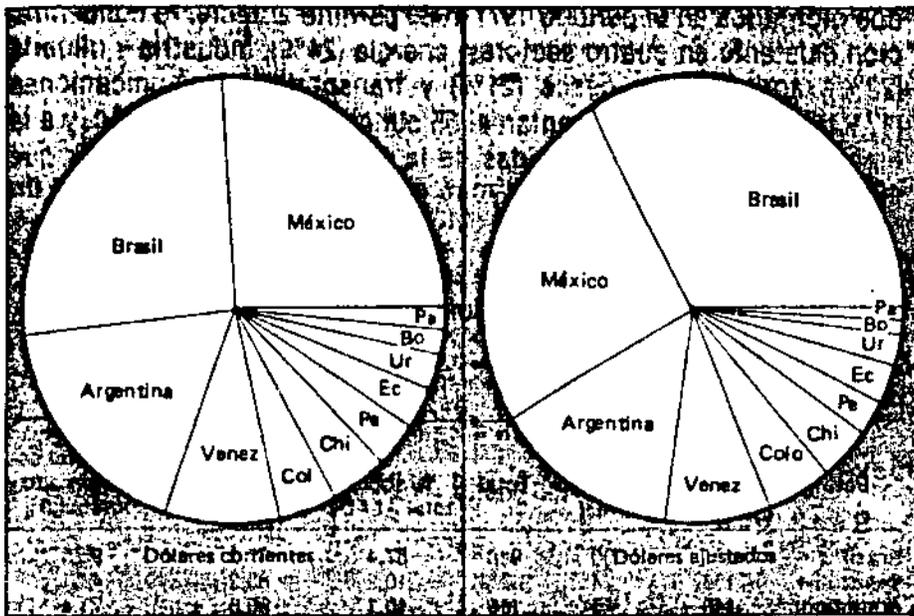
El mercado potencial se refiere a un valor regular en las contrataciones de consultoría y establece una cifra anual media que puede ser superada coyunturalmente, como sucede en el caso de Colombia y Paraguay. En este último país, el pico de las tareas de consultoría coincide con una caída en la inversión pública, alejando por este motivo aún más las cifras de facturación real de las del mercado potencial.

En el mismo cuadro se observa la desigual distribución del mercado real de la región, ya que sólo cuatro países abarcan el 85 por ciento de la ALADI; de los demás, ninguno supera el 5 por ciento del total. Se destaca Brasil por el 57 por ciento, seguido de Venezuela y la Argentina, con 10 por ciento cada uno, y Colombia con el 2 por ciento. Sumando México, se observa que el 45 por ciento de los países factura el 90 por ciento del total regional. Pero, en realidad, para hacer comparable el volumen del mercado real, deben analizarse las cifras en dólares de paridad, eliminando la distorsión de los tipos de cambio oficiales de cada país. El valor ajustado resalta más aún la importancia de Brasil (66%), reduciendo la incidencia de la Argentina y Uruguay en un 40 por ciento. El conjunto de los cinco países principales (Brasil, Venezuela, Argentina, Colombia y México) abarca un porcentaje similar al anterior (91%) (Cuadro 13).

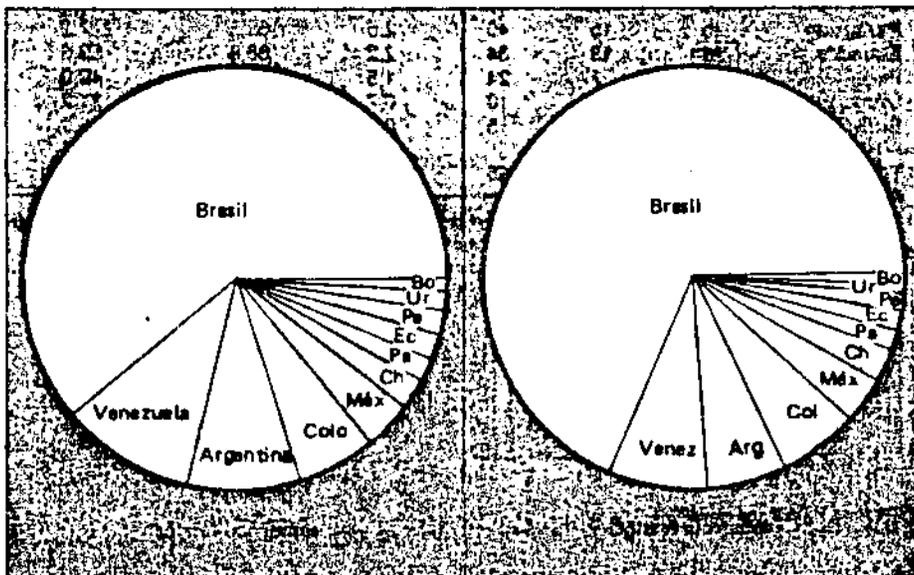
No hay datos suficientes sobre la distribución del mercado real entre las principales áreas o sectores. La encuesta que se analiza más adelante ofrece algún detalle sobre la muestra analizada. Entre

GRAFICO Nº 4  
ALADI: MERCADO DE CONSULTORIA

Mercado potencial



Facturación de firmas consultoras



// 462

los indicadores globales de esta distribución se encuentran indudablemente la aplicación de los préstamos aprobados por el BID y el Banco Mundial. Estas entidades por regla general requieren para prestar sus fondos la realización de estudios sistemáticos y en lo posible a cargo de entidades independientes. La distribución de los fondos otorgados en el período 1977-1980 permite apreciar la concentración existente en cuatro sectores: energía (24%), industria y minería (23%), agricultura y pesca (21%) y transporte y comunicaciones (17%). Estas áreas representan el 85 por ciento de la inversión, y a la luz de las respuestas obtenidas de la encuesta se puede decir que coinciden con aquellas donde más actúan o se especializan las firmas consultoras.

CUADRO 12

ALADI: Facturación de las firmas consultoras nacionales y extranjeras (1) en 1981.  
(En millones de dólares corrientes).

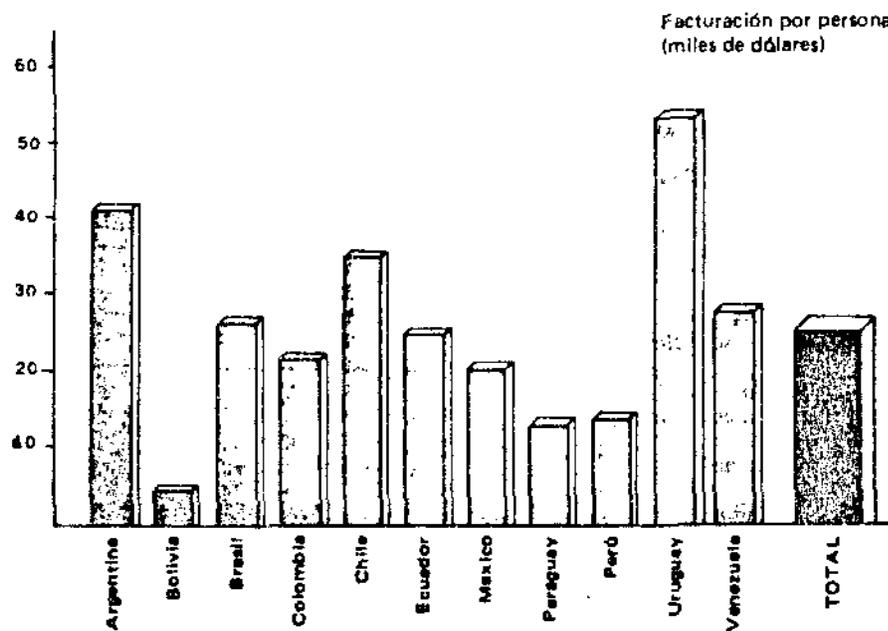
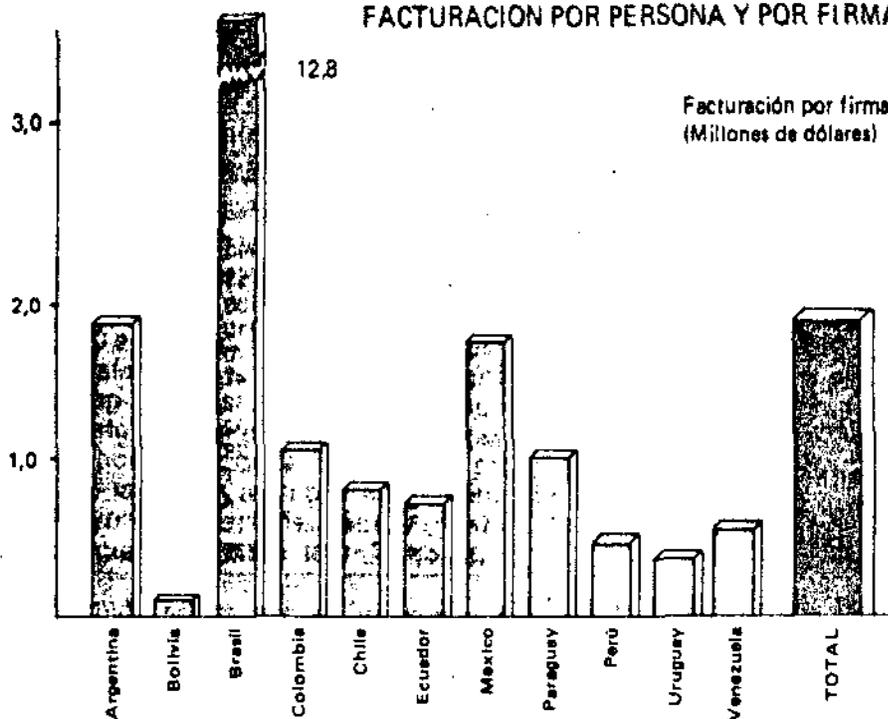
País	Nacionales	Extranjeras	Total	% sobre total ALADI	% de nacionales sobre total	% del total sobre mercado potencial
Brasil	820	90	910	57,4	90,2	95,5
Venezuela	138	24	162 (2)	10,2	85,2	47,1
Argentina	145	15	160	10,1	90,6	21,4
Colombia	110	11	121	7,6	90,9	104,3
México	70	2	72	4,5	97,2	7,5
Chile	35	12	47	3,0	74,5	45,6
Paraguay	25	15	40	2,5	62,5	222,2
Ecuador	21	13	34	2,2	68,8	59,6
Perú	17	7	24	1,5	70,8	40,0
Uruguay	8	2	10	0,7	80,0	31,2
Bolivia	2,5	2,5	5	0,3	50,0	26,3
TOTAL:	1.391,5	193,5	1585	100,0	87,8	46,5

FUENTE: Estimación propia en base a informaciones de las Asociaciones y a consultas realizadas por la FELAC, CEPAL y CONICYT (Venezuela).

(1) Firmas con sede principal fuera del país.

(2) Cifras de 1977.

GRAFICO Nº 5  
FACTURACION POR PERSONA Y POR FIRMA



CUADRO 13

ALADI: Facturación de las firmas consultoras nacionales y extranjeras (1) en 1981.  
(En millones de dólares ajustados)

Pais	Nacionales	Extranjeras	Total	% sobre total ALADI
Brasil	1.033	112	1.145	65,8
Venezuela	135	23	158	9,1
Argentina	96	10	106	6,1
Colombia	100	10	110	6,3
México	68	2	70	4,0
Chile	35	12	47	2,7
Paraguay	20	12	32	1,9
Ecuador	20	12	32	1,9
Perú	20	8	28	1,6
Uruguay	6	1	7	0,4
Bolivia	2	2	4	0,2
<b>TOTAL:</b>	<b>1.535</b>	<b>204</b>	<b>1.739</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: Estimación propia.

(1) Firmas con sede principal fuera del país.

CUADRO 14

Empresas Internacionales de Diseño y Consultoría en América Latina

Origen de la firma	Millones de dólares	Porcentaje
Todas las firmas	318,2	100
Estados Unidos	149,8	47,1
Europa	125,9	39,6
Gran Bretaña	11,8	3,7
Francia	32,9	10,3
Alemania	14,5	4,6
Países Escandinavos	20,9	6,6
Suiza	18,0	5,7
Holanda	11,7	3,7
Otros países europeos	16,1	5,0
Canadá	38,1	12,0
Japón	1,7	0,5
Otros países	2,7	0,8

FUENTE: «Construction Week», 2 de agosto de 1982, presentado en «Compras Estatales e Integración Económica», G. Ondarts y C. Correa, INTAL, 1982.

*Características básicas de las consultoras nacionales.*

El Cuadro 15 y el Gráfico 5 exhiben en número de firmas consultoras nacionales y su correspondiente facturación en 1981. La facturación promedio por firma muestra el desnivel existente entre Brasil y los demás países de la región. Cada consultora brasileña facturó casi 13 millones de dólares, mientras que el promedio ALADI fue de 1,9 millones. Argentina, 1,9; México, 1,8 y Colombia 1,1 fueron los países que superaron el millón de dólares anuales de facturación.

Las 750 empresas registradas emplearon a 54,3 miles de personas, de las cuales el 29 por ciento correspondió a profesionales. Este porcentaje regional tan bajo está determinado por Brasil, país en el que los profesionales que desempeñan en las consultoras sólo representan el 23 por ciento de la nómina. Los promedios de todos los demás países de la ALADI representan una proporción mucho más elevada de profesionales; especialmente Argentina, Colombia y Uruguay, con el 51 por ciento (Cuadro 16 y Gráfico 5).

Si se mide el tamaño de las consultoras por el número de sus empleados, puede verse en el Cuadro 16 que Brasil llega a casi 500 personas ocupadas por firma y que el promedio regional es de 72 personas; México (86) y Paraguay (80) superan el promedio, en tanto que las firmas de Uruguay sólo contratan seis personas en promedio. La facturación por persona del total ALADI es de 25 mil dólares, muy cerca de la facturación de las firmas brasileñas (25.900); de Ecuador (24.800) y de Venezuela (27.700); Uruguay (53.300) y Argentina (41.000) son los países que más facturan por empleado ocupado, en tanto que Bolivia sólo llega a 4.500 dólares.

CUADRO 15

ALADI: Datos básicos del mercado de consultoría nacional en 1981.

País	Número de firmas	Facturación	
		Total (millones de)	Por firma (dólares)
Argentina	77	145	1,9
Bolivia	22	2,5	0,1
Brasil	64	820	12,8
Colombia	100	110	1,1
Chile	46	35	0,8
Ecuador	30	21	0,7

## CAPITULO III

## ENCUESTA A LAS FIRMAS CONSULTORAS QUE OPERAN EN AMERICA DEL SUR Y MEXICO (ALADI).

A continuación se presentan los resultados obtenidos en un cuestionario enviado a todas las firmas privadas integrantes de las Asociaciones Nacionales que forman la FELAC. Se obtuvieron 144 respuestas, que representan el 27,6 % del universo (\*).

La composición de las respuestas es la siguiente:

País	Respuestas	% del universo
Argentina	17	22,1
Bolivia	11	50,0
Brasil	24	37,5
Colombia	25	25,0
Chile	7	15,2
Ecuador	4	13,3
México	16	40,0
Paraguay	4	16,0
Perú	8	19,0
Uruguay	15	62,5
Venezuela	13	25,0
Total	144	27,6

De las empresas encuestadas, 44 (es decir, el 30 % del total) fueron calificadas como grandes por ocupar más de 50 profesionales. Las firmas que ocupan más de 10 y menos de 50 profesionales, o sea las medianas, fueron 66 casos; es decir, el 46 % del total. Por su parte, las firmas pequeñas, que ocupan menos de 10 profesionales, fueron 31 casos; es decir, el 22 por ciento del total.

También se analizan por separado 31 casos de consultoras extrarregionales.

(\*) Las firmas encuestadas representan más del 60 % de la facturación total alcanzada en 1981 por las consultoras nacionales.

//

467

### CAPITULO III

#### ENCUESTA A LAS FIRMAS CONSULTORAS QUE OPERAN EN AMERICA DEL SUR Y MEXICO (ALADI).

A continuación se presentan los resultados obtenidos en un cuestionario enviado a todas las firmas privadas integrantes de las Asociaciones Nacionales que forman la FELAC. Se obtuvieron 144 respuestas, que representan el 27,6 % del universo (\*). La composición de las respuestas es la siguiente:

País	Respuestas	% del universo
Argentina	17	22,1
Bolivia	11	50,0
Brasil	24	37,5
Colombia	25	25,0
Chile	7	15,2
Ecuador	4	13,3
México	16	40,0
Paraguay	4	16,0
Perú	8	19,0
Uruguay	15	62,5
Venezuela	13	25,0
Total	144	27,6

De las empresas encuestadas, 44 (es decir, el 30 % del total) fueron calificadas como grandes por ocupar más de 50 profesionales. Las firmas que ocupan más de 10 y menos de 50 profesionales, o sea las medianas, fueron 66 casos; es decir, el 46 % del total. Por su parte, las firmas pequeñas, que ocupan menos de 10 profesionales, fueron 31 casos; es decir, el 22 por ciento del total.

También se analizan por separado 31 casos de consultoras extrarregionales.

(\*) Las firmas encuestadas representan más del 60 % de la facturación total alcanzada en 1981 por las consultoras nacionales.

//

// 468

### Las consultoras nacionales

Los cuadros 17 y 18 presentan una síntesis de los datos de tamaño y las principales relaciones. Puede observarse que la facturación total captada llega a 845,0 millones de dólares y la media por firma asciende a 6,1 millones de dólares anuales, con un promedio de 239 empleados. En el Gráfico 6 se sintetizan algunos aspectos económicos de las firmas encuestadas.

Las firmas más grandes son las de Brasil, con una facturación media de 22,7 millones de dólares y 865 empleados. El número medio de personas por firma (alrededor de 100) es bastante similar para Perú, Ecuador y Argentina. En otro grupo, Colombia y México tienen empresas que ocupan más de 200 personas. Para el resto de los países oscila entre 32 y 48 empleados, excepto Uruguay, que presenta firmas decididamente menores (15 personas).

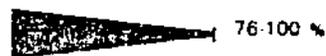
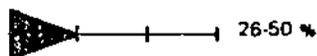
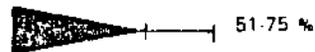
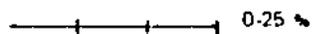
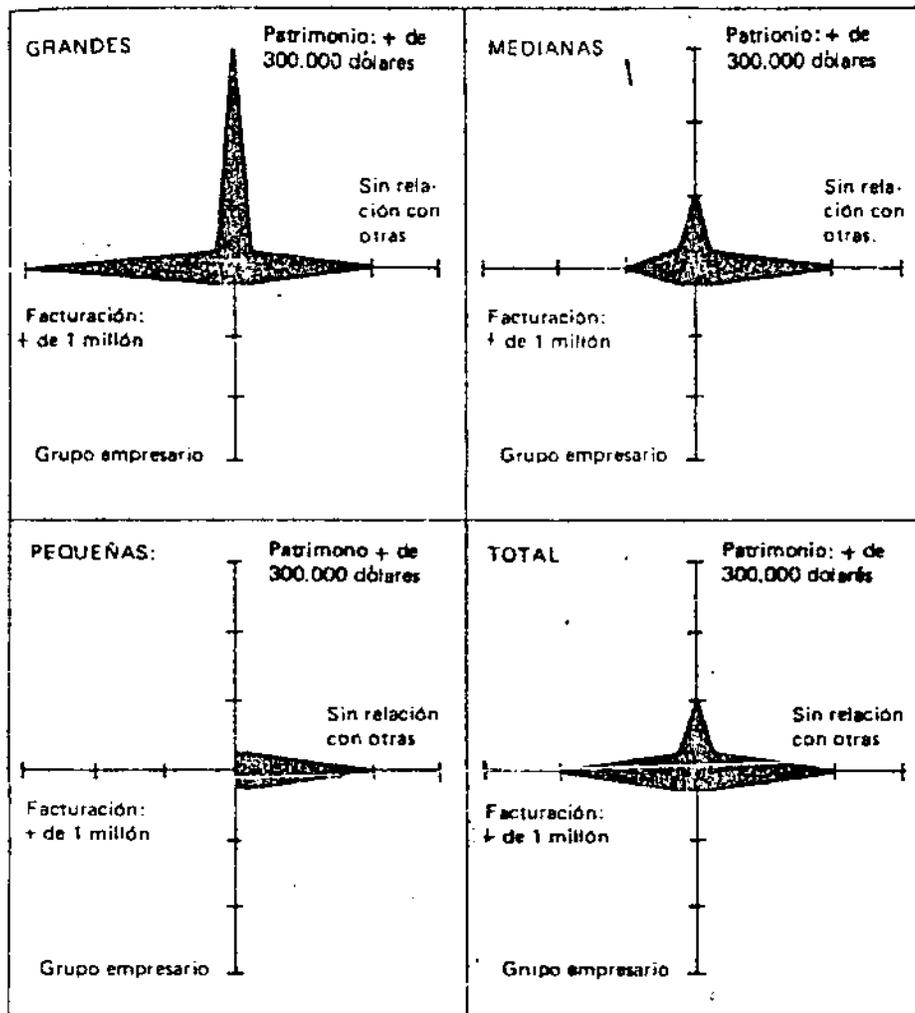
### El tipo de firmas

Entre las firmas consultoras predominan dos formas de organización legal: las Sociedades Anónimas y las Sociedades de Responsabilidad Limitada. El tipo de organización tiene bastante que ver con el tamaño de las firmas.

Entre las más grandes predominan las Sociedades Anónimas. Entre las firmas medianas hay menos Sociedades Anónimas que Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Por su parte, entre las firmas pequeñas son muy poco frecuentes las Sociedades Anónimas: predominan las Sociedades de Responsabilidad Limitada y adquieren mayor relieve otras formas de organización legal, tales como empresas unipersonales, sociedades de hecho, sociedades colectivas, sociedades en comandita, etc.

GRAFICO Nº 6  
 FIRMAS CONSULTORAS: ASPECTOS ECONOMICOS



//

## CUADRO 17

## ENCUESTA FELAC-INTAL - FIRMAS CONSULTORAS

Datos básicos (en miles de dólares) - Año 1981

País	Cantidad de firmas	Facturación	Patrimonio neto	Personal *		Valores en dólares ajustados	
				Permanente	Transitorio	Facturación	Patrimonio neto
Argentina	17	78.388	29.963	1.747	112	64.873	24.804
Bolivia	10	4.482	936	317	79	3.240	677
Brasil	22	498.903	140.878	19.023	227	587.705	165.951
Colombia	25	85.655	11.146	5.540	1.047	89.339	11.625
Chile	7	8.157	2.901	283	14	7.258	2.581
Ecuador	4	3.896	1.065	431	4	3.319	907
México	16	113.763	18.500	4.185	327	99.965	18.259
Paraguay	3	8.822	4.429	110	157	8.899	3.464
Perú	8	10.442	1.896	772	205	11.230	2.040
Uruguay	15	6.579	1.664	229	111	4.662	1.179
Venezuela	12	25.938	7.804	573	42	23.704	7.132
<b>Total Países</b>	<b>139</b>	<b>845.005</b>	<b>221.180</b>	<b>33.210</b>	<b>2.385</b>	<b>902.220</b>	<b>236.619</b>

\* Incluye directivos

//

471

CUADRO 18

ENCUESTA FELAC-INTAL - FIRMAS CONSULTORAS - ALGUNAS RELACIONES

País	INDICADORES DE TAMAÑO			Facturación	Facturación	Patrimonio neto
	Personal por firma	Facturación por firma (miles u\$s)	Patrimonio neto por firma (miles u\$s)	Patrimonio neto	Personal * (miles u\$s)	Personal * (miles u\$s)
Argentina	103	4.610	1.762	2,61	45	17
Bolivia	32	448	94	4,79	14	3
Brasil	865	22.677	6.403	3,54	26	7
Colombia	222	3.428	446	7,68	15	2
Chile	40	1.185	414	2,81	29	10
Ecuador	108	974	266	3,66	9	2
México	262	7.110	1.156	6,15	27	4
Paraguay	37	2.941	1.437	2,05	80	39
Perú	96	1.305	237	5,5	13	3
Uruguay	15	439	111	3,95	29	7
Venezuela	48	2.161	650	3,32	45	14
<b>Total Países</b>	<b>239</b>	<b>6.079</b>	<b>1.591</b>	<b>3,82</b>	<b>25</b>	<b>7</b>

\* Personal Permanente

//

## CUADRO 19

## Porcentajes de Sociedades Anónimas

Grandes	64
Medianas	36
Pequeñas	13
Total	40

*La edad de las empresas*

Si se clasifica a las firmas según el *año de creación*, lo que surge con más claridad es que la casi totalidad de las firmas se crean a partir de 1958, o sea que se trata de una actividad que no tiene más de 25 años de antigüedad, aunque hay algunas pocas precursoras creadas en la década del 40.

El 35 % de las firmas estudiadas fueron creadas hace 10 a 15 años. Del resto, son tantas las que tienen menos de 10 años como aquellas que tienen más de 15 años de antigüedad. Pareciera que para llegar a ser una firma grande es necesario que hayan transcurrido varios años desde su creación: Específicamente, es muy raro encontrar una firma grande que se haya creado en los últimos 10 años.

## CUADRO 20

## Porcentajes de firmas creadas antes de 1968

Grandes	44
Medianas	29
Pequeñas	16
Total	29

*El patrimonio*

Entre las firmas hay cuatro grupos bien diferenciados con respecto a su *patrimonio neto*: a) las que tienen menos de 100 mil dólares, que es el más numeroso (31 % de las firmas integran este grupo), b) las que tienen un patrimonio neto entre 100 y 300 mil dólares, c) las que tienen entre 300 mil y 1 millón, y d) aquellas firmas cuyo patrimonio neto supera el millón de dólares. Estos tres últimos grupos son de semejante importancia, siendo que el 20, 18 y 26 % respectivamente de las firmas están clasificadas en cada uno de ellos. Como puede observarse, la dispersión en este aspecto es muy alta.

Obviamente el patrimonio tiene una relación directa con el tamaño de la firma. Entre las firmas grandes predominan aquellas cuyo patri-

//

473

monio supera el millón de dólares. En el otro extremo, el 71 % de las firmas pequeñas tienen un patrimonio neto que no supera los 100 mil dólares. Entre las firmas medianas hay de todo, aunque predominan, como en el total, aquellas cuyo patrimonio no supera los 100 mil dólares. El promedio general de la región es de 1,6 millones de dólares por firma.

La paridad cambiaria de cada país hace que estos valores se hagan difícilmente comparables entre firmas de diferentes países. El caso de la Argentina es demostrativo: la mayoría de las firmas (47 %) exceden el millón de dólares de patrimonio neto.

CUADRO 21

Porcentaje de firmas cuyo patrimonio neto supera los 300 mil dólares

Según tamaño		Por países	
TOTAL	44	Argentina	88
Grandes	95	Bolivia	—
Medianas	38	Brasil	75
Pequeñas	3	Colombia	44
		Chile	28
		Ecuador	50
		México	44
		Paraguay	25
		Perú	25
		Uruguay	—
		Venezuela	38

*Las relaciones con otras firmas*

En cuanto a las *relaciones con otras firmas*, la mayoría dice no tenerlas, es decir que sus directivos o socios no son directivos, socios o asesores de empresas dedicadas a la provisión de equipos o materiales, el financiamiento o la construcción. Sin embargo hay un grupo importante de firmas que sí tienen relaciones con otras firmas. Entre ellas lo más frecuente es tenerlas con empresas de la construcción. En un menor orden de importancia le siguen las relaciones con empresas financieras o proveedores de equipos o materiales.

Lo más frecuente (64 %) es que las firmas grandes no estén relacionadas con otras firmas. De las que sí lo están lo hacen con entidades de la construcción o financieras. También entre las firmas pequeñas lo más frecuente (55 %) es que no estén relacionadas con otras firmas. Cuando están relacionadas, lo están con empresas de la construcción. La situación de las firmas medianas es similar.

CUADRO 22

Porcentaje de firmas que no tienen relaciones con otras

Según tamaño		Por países	
TOTAL	60	Argentina	76
Grandes	64	Bolivia	73
Medianas	62	Brasil	63
Pequeñas	55	Colombia	52
		Chile	72
		Ecuador	75
		México	25
		Paraguay	50
		Perú	88
		Uruguay	46
		Venezuela	76

*La pertenencia a grupos empresarios*

A nivel global, sólo el 13 % de las firmas forman parte de grupos empresarios. Si se les suman los que no contestaron la pregunta pero de los que se intuye que sí pertenecen a grupos empresarios esa proporción sube el 21 %. Pese a que la mayoría de las firmas no forma parte de un grupo empresario, la tendencia a hacerlo es mayor que en las consultoras medianas y pequeñas.

CUADRO 23

Porcentaje de firmas que forman parte de grupo empresario

Según tamaño		Por países	
TOTAL	13	Argentina	—
Grandes	23	Bolivia	9
Medianas	9	Brasil	17
Pequeñas	10	Colombia	—
		Chile	—
		Ecuador	—
		México	56
		Paraguay	25
		Perú	25
		Uruguay	7
		Venezuela	8

*Tareas profesionales y gestión empresarial*

En promedio, el 70 % del tiempo de los directivos de las firmas consultoras se ocupa en tareas estrictamente profesionales. Además de este promedio debe notarse que son tantos los que ocupan más del

80 % de su tiempo en tareas estrictamente profesionales como los que reparten igualmente el tiempo entre tareas profesionales y la gestión empresarial. Una primera conclusión es que los directivos ocupan demasiado tiempo en tareas estrictamente profesionales y, por consiguiente, poco tiempo en la gestión empresarial.

Curiosamente, también los directivos de las firmas grandes dedican la gran mayoría de su tiempo a tareas profesionales y lo mismo ocurre en las firmas pequeñas.

Estos resultados contradicen la hipótesis que hacía dable esperar que a mayor tamaño de la firma, mayor probabilidad de que los directivos ocupen la mayor parte de su tiempo en tareas de gestión empresarial.

CUADRO 24

Porcentaje de firmas en que más del 80 % de los directivos se ocupa de tareas estrictamente profesionales.

Según tamaño		Por países	
TOTAL	39	Argentina	47
Grandes	41	Bolivia	46
Medianas	38	Brasil	42
Pequeñas	42	Colombia	56
		Chile	44
		Ecuador	25
		México	19
		Paraguay	25
		Perú	50
		Uruguay	27
		Venezuela	39

*Los campos de especialización*

De las respuestas surgen cuáles son las grandes áreas de especialización en las que las firmas desarrollan principalmente su actividad o en las que acreditan antecedentes de especialización. El Gráfico 7 sintetiza las respuestas referidas a especialización y gestión de empresas consultoras.

Cuatro son los campos de especialización que predominan en las firmas consultoras estudiadas: energía, transporte, agua potable y servicios sanitarios y desarrollo urbano. Por lo menos el 64 % de las firmas declara que estos campos son de su área de especialidad. Le siguen en orden de importancia: industria y agricultura y desarrollo rural.

// 476

Pocas firmas de las estudiadas están especializadas en medio ambiente, telecomunicaciones, o turismo. Casi ninguna acredita antecedentes de especialización en educación, salud o población.

Entre las firmas consultoras grandes estudiadas, los campos de actividad son energía, industria, transporte, desarrollo urbano, y agua potable y servicios sanitarios.

Entre las firmas consultoras pequeñas, los campos de especialización se caracterizan por su variedad. Las firmas consultoras medianas cubren una gama de especializaciones como energía, industria, transporte, desarrollo urbano, y agua potable y servicios sanitarios.

CUADRO 25

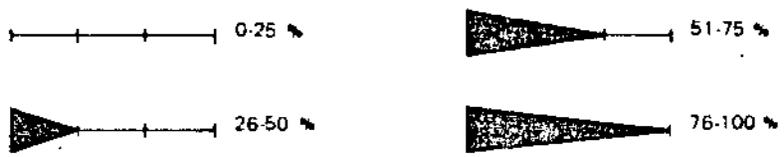
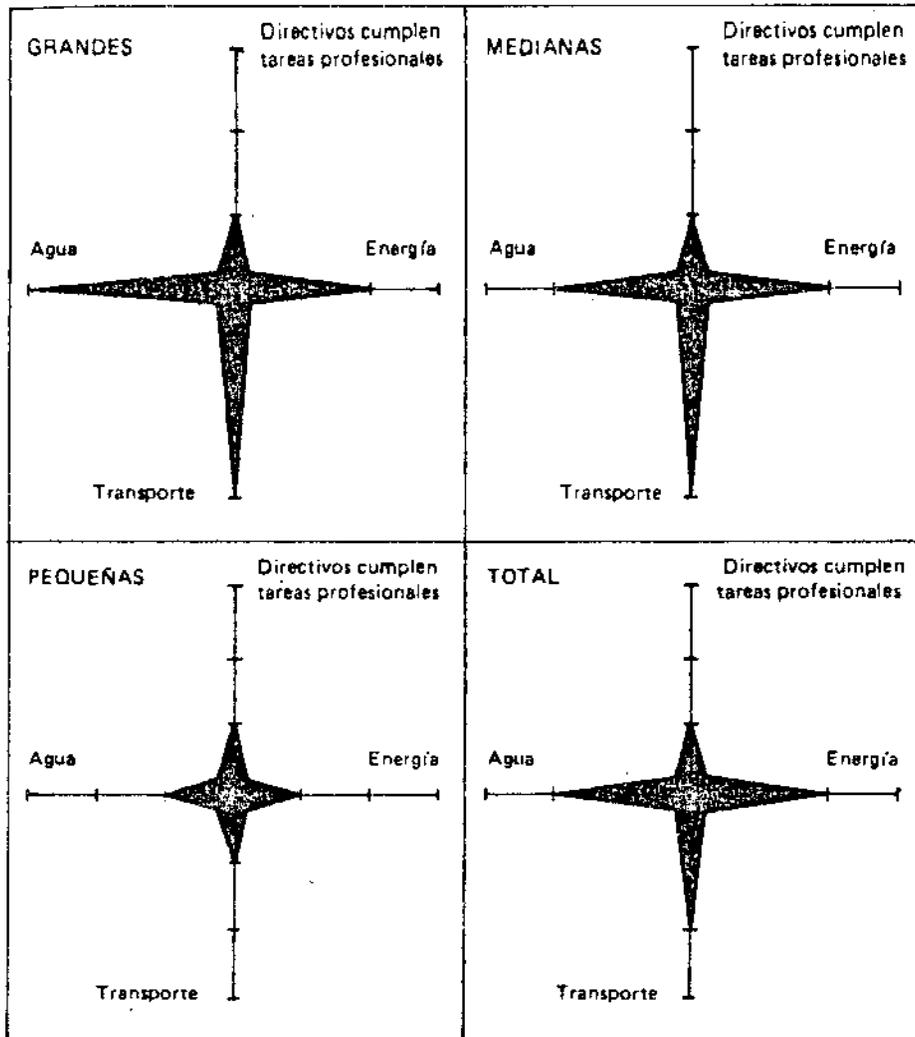
Porcentaje de firmas especializadas

Según tamaño	Energía	Transporte	Agua potable y servicios sanitarios
Total	67	73	69
Grandes	75	93	84
Medianas	76	79	73
Pequeñas	42	39	46
Por países			
Argentina	76	88	71
Bolivia	45	54	54
Brasil	62	88	58
Colombia	88	88	84
Chile	100	57	71
Ecuador	100	100	100
México	37	62	75
Paraguay	75	75	75
Perú	75	87	62
Uruguay	47	33	53
Venezuela	61	61	69

#### Facturación y consorcios

Hay cuatro grupos de firmas consultoras bien diferenciadas en base a su facturación: las que facturan hasta 300 mil dólares anuales; entre 300 mil y un millón de dólares anuales; aquellas que facturan entre uno y tres millones, y, finalmente, las que facturan por más de 3 millones de dólares al año. Los cuatro estratos tienen parecido número de firmas aunque el de 300 mil a 1 millón tiende a ser bastante más numeroso y el de hasta 300 mil menos importante. Es decir, una grave variación con respecto a la facturación. El promedio para el total de ALADI es de 6,1 millones de dólares.

GRAFICO Nº 7  
ESPECIALIZACION Y GESTION DE LAS FIRMAS CONSULTORAS



Como era de esperar, hay una estrecha relación entre el tamaño de la firma y su facturación. Así, entre las firmas grandes la casi totalidad tiene una facturación mínima de 1 millón de dólares anuales, aunque la mayoría factura más de tres millones al año.

En el otro extremo casi no se encuentran firmas pequeñas que facturen más de 1 millón al año, siendo que la mayoría factura a lo sumo 300 mil dólares anuales.

Entre las firmas medianas, que son el grueso, hay de todos los estratos, pero la mayor concentración se da en el estrato de 300 mil a 1 millón anual.

CUADRO 26

Según tamaño		Por países	
TOTAL	53	Argentina	82
Grandes	96	Bolivia	9
Medianas	49	Brasil	84
Pequeñas	3	Colombia	54
		Chile	28
		Ecuador	50
		México	75
		Paraguay	50
		Perú	50
		Uruguay	6
		Venezuela	30

#### *La participación en consorcios*

La mayoría de las firmas consultoras señalaron que no han participado en consorcios durante los dos últimos años, especialmente si se incluyen a las firmas que no contestaron la pregunta y de las que es razonable suponer que no han participado en consorcios.

Las respuestas relativas a la participación en consorcios se sintetizan en el Gráfico 8.

Si se toma en cuenta el tamaño de la firma, puede verse que entre las firmas grandes son mayoría las que sí participaron en consorcios, aunque el 25 % de las firmas grandes estudiadas no participó en consorcios.

Entre las firmas pequeñas es muy difícil encontrar alguna que haya participado en consorcios. Entre las firmas medianas, que son el grueso de las firmas consultoras, la mayoría no participó en consorcios. Entre las que sí participaron, que son una proporción significativa, son tantas las que participaron «mucho» como «poco».

El Cuadro 28 establece el porcentaje medio de la facturación que es obtenida en consorcios para la muestra. Este valor asciende a 26,3 %, con su punto más alto para Bolivia (45,9 %) y Uruguay (44,0 %) y su valor inferior para Colombia (3,7 %).

CUADRO 27

Porcentaje de firmas que no participan en consorcios

Según tamaño	No participan	No contestan
Total	40	18
Grandes	25	14
Medianas	39	14
Pequeñas	62	32
Por países		
Argentina	18	—
Bolivia	46	18
Brasil	50	12
Colombia	24	40
Chile	58	14
Ecuador	—	—
México	56	25
Paraguay	—	25
Perú	38	25
Uruguay	53	7
Venezuela	62	15

#### *Los consorcios con firmas extranjeras*

La mitad de las firmas consultoras que *participan en consorcios* lo hacen *con firmas extranjeras*. Pese a lo alto de esta proporción debe recordarse lo mencionado en el punto anterior acerca de que son mayoría las firmas que no participan en ninguna clase de consorcios.

Entre las firmas que participan en consorcios con firmas extranjeras no es demasiado significativo lo que representa esa participación en el total de su facturación anual.

Si tomamos en cuenta el tamaño de las firmas, puede observarse que entre las grandes, una de cada dos firmas que participan en con-

CUADRO 28

## ENCUESTA FELAC-INTAL - PARTICIPACION EN CONSORCIOS - 1981

Pais	Facturación por participación en consorcios (miles de u\$s)	Porcentaje de la facturación total (%)
Argentina	27.747	35,4
Bolivia	2.058	45,9
Brasil	160.712	32,2
Colombia	3.153	3,7
Chile	2.558	31,3
Ecuador	1.414	36,3
México	5.701	5,0
Paraguay	2.785	31,6
Perú	3.011	26,8
Uruguay	2.898	44,0
Venezuela	9.911	38,2
TOTAL PAISES	221.948	26,3

sorcios lo hace con firmas extranjeras. Ya se dijo anteriormente que casi no existen firmas pequeñas que participan en consorcios, pero aquí debemos añadir que no hay firmas pequeñas que se asocien con firmas extranjeras.

CUADRO 29

## Porcentaje de firmas que participan en consorcios con firmas extranjeras

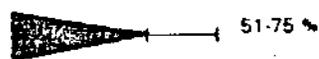
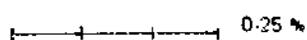
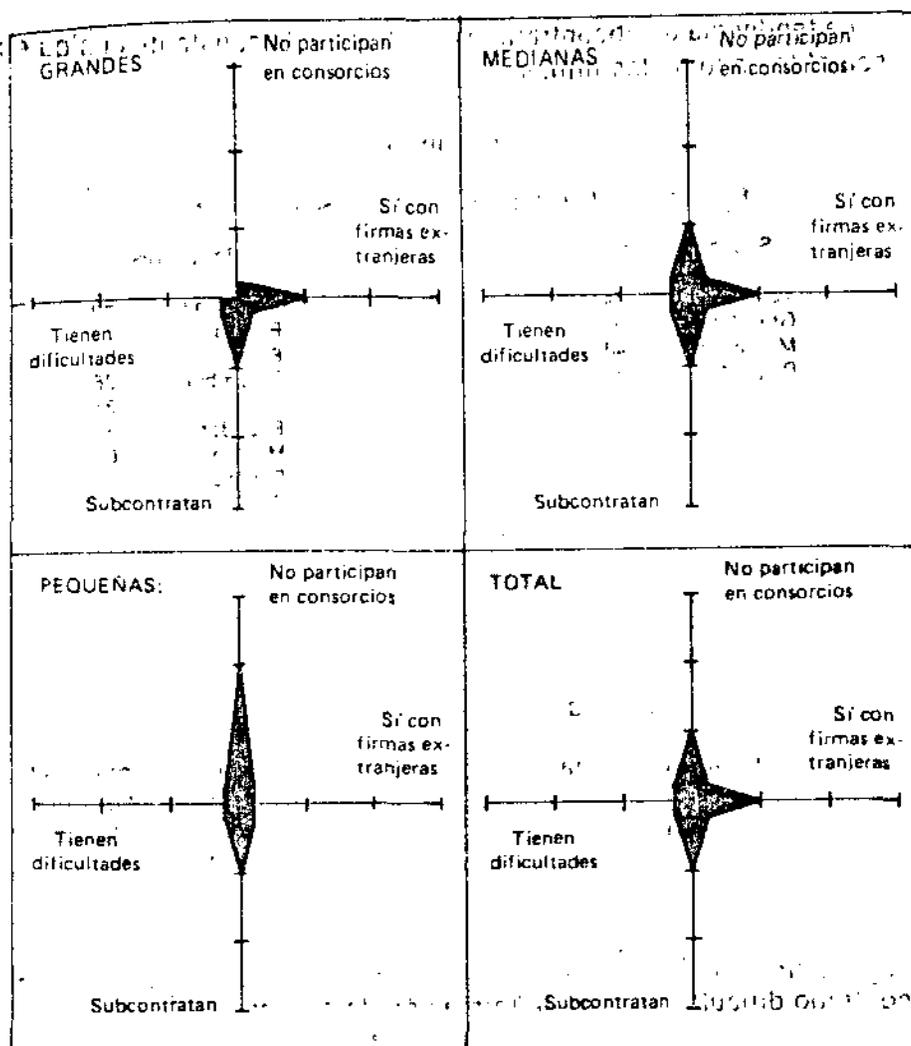
Según tamaño		Por países	
TOTAL	29	Argentina	47
Grandes	48	Bolivia	36
Medianas	30	Brasil	25
Pequeñas	3	Colombia	36
		Chile	14
		Ecuador	100
		México	6 (*)
		Paraguay	25
		Perú	37
		Uruguay	27
		Venezuela	8

(\*) el 63 % no contesta

*Subcontratación de servicios*

La proporción de firmas que dan subcontratos a terceros es bastante alta: el 44 %. Estos contratos significan, en promedio, el 5,7 % de la facturación anual.

GRAFICO Nº 8  
FORMACION DE CONSORCIOS DE FIRMAS CONSULTORAS



La tendencia a subcontratar es relativamente constante cualquiera sea el tamaño de las firmas.

CUADRO 30

Porcentaje de firmas que subcontratan servicios a terceros

Según tamaño		Por países	
TOTAL	44	Argentina	59
Grandes	50	Bolivia	27
Medianas	48	Brasil	50
Pequeñas	31	Colombia	28
		Chile	36
		Ecuador	50
		México	62
		Paraguay	50
		Perú	36
		Uruguay	20
		Venezuela	62

Los valores medios de subcontratación por país se presentan en el Cuadro 31.

#### *Las dificultades para formar consorcios*

Como queda dicho, una proporción importante de las firmas estudiadas participó en consorcios. En general, son una minoría las firmas que habiendo participado en consorcios han encontrado *dificultades jurídicas o contables para la formación de consorcios*. Entre las firmas grandes es muy raro encontrar alguna que declare haber hallado dificultades y las dificultades parecen aumentar para las firmas medianas y algo más para las firmas pequeñas (nunca más de dos de cada diez firmas), lo que indica una tendencia general en no haber encontrado dificultades para la formación de consorcios.

//

483

CUADRO 31  
 SUBCONTRATACION

	LA FIRMA SUBCONTRATANDO A TERCEROS		LA FIRMA SUBCONTRATADA	
	En miles de u\$s	Como % de la facturación	En miles de u\$s	Como % de la facturación
Argentina	7.193	9,2	15	—
Bolivia	148	3,3	3	0,1
Brasil	13.304	2,7	11.113	2,2
Colombia	4.543	5,3	604	0,7
Chile	65	0,8	54	0,7
Ecuador	127	3,3	—	—
México	6.428	5,6	301	0,4
Paraguay	308	3,5	—	—
Perú	441	4,2	434	4,2
Uruguay	52	0,8	—	—
Venezuela	1.954	7,5	864	3,3
TOTAL PAISES	34.563	4,1	13.390	1,6

CUADRO 32

Porcentaje de firmas que encontraron dificultades para la formación de consorcios

Según tamaño		Por países	
TOTAL	17	Argentina	6
Grandes	5	Bolivia	86
Medianas	23	Brasil	—
Pequeñas	25	Colombia	11
		Chile	—
		Ecuador	—
		México	11
		Paraguay	—
		Perú	—
		Uruguay	30
		Venezuela	50

*Evaluación de la demanda.*

Con respecto a la *evaluación de la actividad de consultoría* hay dos grupos de firmas consultoras bien definidos: los que creen que la actividad de su país está en franco desarrollo o que tiene un crecimiento moderado, por un lado, y por otro, los que creen que está decreciendo moderadamente o sufriendo una caída importante. El primer grupo, el de las firmas «optimistas» es bastante más numeroso que el segundo, el de las firmas «pesimistas» (50 % y 38 % respectivamente).

//

Sólo el 12 % de las firmas se inclina por una postura intermedia y cree que la actividad en su país está estancada, que ni crece ni disminuye.

Otro rasgo interesante es que cuando las firmas son «optimistas», lo son moderadamente (es decir, hablan de un crecimiento moderado y no de franco desarrollo). En cambio, cuando son «pesimistas» son extremadamente «pesimistas» (es decir, hablan de una caída importante y no tanto de crecimiento moderado).

Entre las firmas grandes es muy difícil encontrar posiciones intermedias y hay muchas más firmas «optimistas» que «pesimistas». Entre las firmas pequeñas también predomina el optimismo, pero la mayor parte de ellas habla de un crecimiento moderado de la actividad. En cambio, entre ellas las cifras grandes son más las que hablan de una actividad en franco desarrollo.

Entre las firmas medianas hay igual proporción de «optimistas» que de «pesimistas». Esto quiere decir que la mayor proporción de «pesimistas» se da entre las firmas medianas.

Como cada firma evalúa la actividad por lo que ocurre en su país, es importante introducir este factor para ver cómo varía la evaluación de las firmas.

CUADRO 33

## Porcentaje de firmas «optimistas»

Según tamaño		Por países	
TOTAL	50	Argentina	12
Grandes	61	Bolivia	—
Medianas	39	Brasil	29
Pequeñas	48	Colombia	80
		Chile	—
		Ecuador	50
		México	88
		Paraguay	100
		Perú	75
		Uruguay	33
		Venezuela	85

*Actividades en el exterior y perspectivas de integración*

El 75 % de las firmas no desarrollaron *servicios de consultoría en el exterior*. Del 25 % que sí lo hicieron, el 18 % lo hizo en un sólo país y el 6 % en dos o más países. Incluso hay un 3 % de firmas con mucha actividad en el exterior, o sea en tres o más países extranjeros.

//

485

Entre las firmas grandes hay una mayor tendencia a actividades en el exterior, aunque son mayoría las que sólo trabajaron dentro de su país. (36 %).

Entre las firmas pequeñas la tendencia a desarrollar actividades en el exterior es bastante menor y en los casos que hubo sólo se desarrollaron en solo país. También la proporción es menor entre las firmas medianas.

CUADRO 34

Porcentaje de firmas con actividades en el exterior

Según tamaño		Por países	
TOTAL	25	Argentina	47
Grandes	36	Bolivia	—
Medianas	19	Brasil	54
Pequeñas	18	Colombia	4
		Chile	29
		Ecuador	—
		México	25
		Paraguay	25
		Perú	24
		Uruguay	20
		Venezuela	—

#### *Las perspectivas de integración*

La casi totalidad de las firmas manifiesta que está interesada en actuar en el exterior de alguna manera. Esto indica que potencialmente hay *perspectivas de integración*. Las respuestas referidas a este punto se sintetizan en el Gráfico 9. La forma más frecuente elegida es a través de consorcios con firmas del país destinatario del servicio. El 89 % de las firmas están interesadas en esta forma de integración.

También es muy frecuente el interés por recibir subcontratos de trabajo encargados en otros países de la región. El 74 % de las firmas están interesadas en esta forma de integración.

Bastante menor interés suscitan las otras dos formas de integración previstas en la pregunta correspondiente, aunque igual indican el gran interés de las firmas por actuar en el exterior. El 44 % de las firmas desea subcontratar a firmas latinoamericanas del exterior para realizar parte de los trabajos que obtenga. También el 49 % de las firmas están interesadas en actuar en el exterior por sí mismas.

// 486

Una primera lectura permite enfatizar la gran importancia de los consorcios, el mayor interés por recibir subcontratos que por subcontratar a firmas latinoamericanas del exterior, y el igualmente alto número de firmas interesadas en actuar en el exterior también por sí mismas.

Entre las firmas grandes, que son justamente las que se supone tienen mayores posibilidades de actuar en el exterior, esta pauta se repite: la casi totalidad está interesada en actuar en el exterior a través de consorcios con firmas del país destinatario del servicio. Su interés por las otras formas de actuación es menor.

Algo distinto ocurre con las firmas medianas: se mantiene la preferencia por los consorcios, aumenta la tendencia a recibir subcontratos y es menor el interés por subcontratar o de actuar en el exterior por sí mismas.

En cambio, el perfil de preferencias para las firmas pequeñas es diferente. La casi totalidad mantiene su preferencia por los consorcios y en menor medida por recibir subcontratos de trabajos encargados en otros países de la región, y, en menor medida también, por la subcontratación a terceros. Es notablemente baja la tendencia a actuar en el exterior por sí mismas.

CUADRO 35

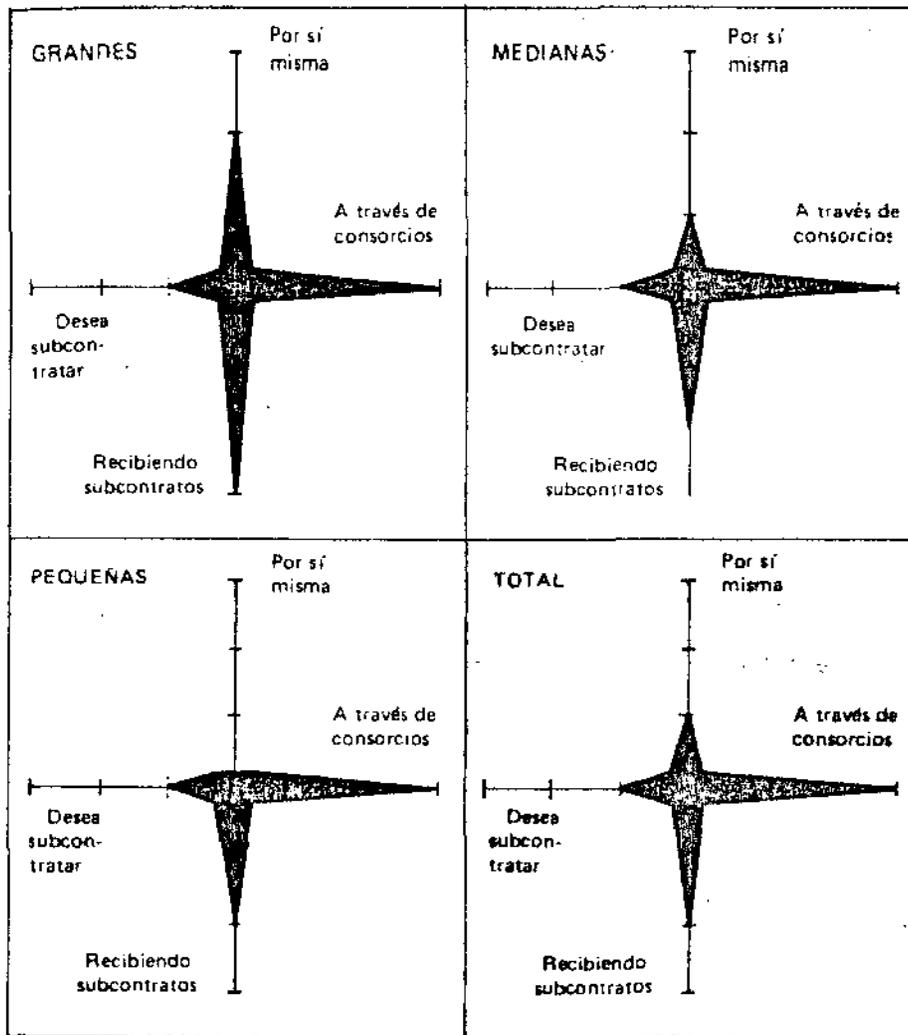
Perspectivas de integración

Según tamaño	Por sí misma	A través de consorcios	Recibiendo subcontratos	Desea subcontratar
TOTAL	49	89	74	44
Grandes	66	98	80	50
Medianas	50	88	71	48
Pequeñas	29	77	68	29
Por países				
Argentina	71	94	76	71
Bolivia	27	82	82	54
Brasil	79	100	88	58
Colombia	44	96	84	36
Chile	14	71	86	43
Ecuador	25	75	75	50
México	56	94	56	12
Paraguay	—	75	25	50
Perú	38	75	75	25
Uruguay	40	100	60	47
Venezuela	38	61	61	38

11

487

GRAFICO Nº 9  
PERSPECTIVAS DE INTEGRACION



0-25 %

51-75%

26-50%

76-100 %

*Cambios en la dotación de personal*

La mayoría de las firmas tuvieron *cambios en la dotación de personal* con respecto a dos años atrás. De las que tuvieron cambios, en dos de cada tres firmas fueron aumentos en la dotación de personal; en la restante implicó disminución.

Esto habla de una actividad en expansión desde el punto de vista del empleo, aunque hay un importante 38 % de firmas en las que no hubo cambios en la dotación de personal con respecto a dos años atrás.

Entre las firmas grandes también son mayoría las que tuvieron cambios, pese a que también hay un importante 32 % en las que no los hubo. El rasgo importante de las firmas grandes es que si hubo cambios, éstos fueron para aumentar la dotación de personal. Es muy difícil encontrar una firma grande que haya disminuido su dotación de personal. En cambio en la mayoría de las firmas pequeñas no hubo cambios, pese a que hay un 35 % en las que sí los hubo.

Para las firmas medianas la tendencia al cambio en la dotación de personal es similar a las firmas grandes: son mayoría las que tuvieron cambios. La diferencia radica en que, pese a predominar los aumentos de personal, hay varias firmas en las que la dotación disminuyó con respecto a dos años atrás. Cuando se encontraron firmas en las que la dotación de personal disminuyó, se trató de firmas medianas.

CUADRO 36

Porcentaje de firmas en las que hubo aumento de personal

Según tamaño		Por países	
TOTAL	36	Argentina	59
Grandes	48	Bolivia	27
Medianas	38	Brasil	33
Pequeñas	—	Colombia	44
		Chile	—
		Ecuador	25
		México	38
		Paraguay	—
		Perú	63
		Uruguay	27
		Venezuela	31

*Las profesiones más frecuentes*

En cuanto a la *profesión de los miembros de las consultoras* es claro que en las firmas predominan los ingenieros. En el 36 % de las firmas

//

489

los ingenieros constituyen más del 85 % de los profesionales. En el otro extremo hay sólo 16 % de las firmas en las que los ingenieros no llegan a ser el 50 % de los profesionales. Esta característica no varía demasiado en función del tamaño de las firmas, aunque es algo mayor en las firmas más grandes que en las medianas y pequeñas.

CUADRO 37

Porcentaje de las firmas en que los ingenieros superan el 85 por ciento de los profesionales

Según tamaño		Por países	
TOTAL	36	Argentina	29
Grandes	43	Bolivia	18
Medianas	33	Brasil	29
Pequeñas	32	Colombia	44
		Chile	72
		Ecuador	25
		México	25
		Paraguay	25
		Perú	63
		Uruguay	20
		Venezuela	61

*Realización de estudios de posgrado y capacitación. Sistemas de reclutamiento de profesionales. Utilización de computación.*

El 48 % de las firmas declaró que a lo sumo el 25 % de sus profesionales, incluyendo los directivos, completaron estudios de posgrado, entendiéndose como tales la obtención de títulos universitarios de posgrado. En las firmas grandes esa proporción fue del 50 % y en las medianas del 54 %. Sin embargo, la tendencia a los estudios de posgrado es mayor entre las medianas, entre las cuales hay un 12 % que afirma que más del 50 % de sus profesionales, incluyendo los directivos, tienen esta característica. La tendencia más alta se encontró entre las firmas pequeñas donde hay un 49 % de firmas que afirmaron que más del 50 % de sus profesionales realizaron estudios de posgrado.

Interesó también si esos títulos universitarios de posgrado son en el país o en el exterior: en una de cada tres firmas, por los menos el 75 % de los que hicieron estudios de posgrado lo hicieron en el exterior. Hay una mayor tendencia a que los estudios de posgrado -si los hubo- hayan sido en el exterior en las firmas pequeñas que en las grandes.

Según otra pregunta, hay tantas firmas que afirman tener un programa permanente en materia de capacitación de su personal como las

// 490

que no lo tienen. La existencia de este tipo de programas pareciera tener una relación directa con el tamaño de la firma.

El 52 % de las firmas recurre a algún *mecanismo de consulta al mercado laboral* para el reclutamiento de nuevos profesionales, tales como publicar avisos o técnicas de selección de personal o registro de aspirantes. Debe tenerse en cuenta que una alta proporción de firmas (43 %) no recurren a ningún mecanismo de este tipo. La tendencia a recurrir pareciera estar relacionada con el tamaño de la firma.

El 62 % de las firmas señaló que no tuvieron *dificultades últimamente para el reclutamiento* de profesionales debido a la escasez de oferta de profesionales especializados. De todas maneras, la proporción de las que sí tuvieron dificultades es relativamente alta.

La gran mayoría de las firmas *utilizan sistemas de computación*: sólo el 17 % de las firmas no utilizan habitualmente equipos de procesamiento electrónico de datos.

De las firmas que utilizan sistemas, en el 40 % de los casos la firma es propietaria de los equipos y las restantes habitualmente utilizan equipos de procesamiento electrónico de datos que no son de su propiedad. Entre las firmas grandes la tendencia a la utilización de estos sistemas es mayor.

#### Las consultoras extrarregionales

El 58 % de las firmas extrarregionales fueron creadas hace más de 25 años, es decir, antes de 1958. Esto marca una diferencia notable con las firmas latinoamericanas que justamente comienzan a funcionar en los últimos 25 años y especialmente hace 10 a 15 años. Sólo dos de cada firmas extrarregionales fueron creadas hace 15 a 20 años. Ninguna de ellas fue creada en los últimos 10 años.

El 48 % de las extrarregionales comenzó a *prestar servicios fuera del país* de origen antes de 1958. Sólo el 6 % de ellas comenzó a hacerlo en los últimos 10 años.

Lo más frecuente es que las firmas extrarregionales no *formen parte de grupos empresarios* aunque hay un 35 % que sí lo hace. Esta es una diferencia importante con las firmas latinoamericanas entre las cuales sólo el 22 % de los casos estudiados forma parte de grupos.

La gran mayoría (82 %) no tendrían *relaciones con otras firmas*, es decir que sus directivos o socios no son directivos, socios o asesores de empresas dedicadas a la provisión de equipos o materiales, el finan-

ciamiento o la construcción. La proporción es semejante a la encontrada en las firmas latinoamericanas. En los pocos casos en que esta relación existe, lo es con empresas financieras y no con empresas de la construcción como se encontró entre las firmas latinoamericanas.

En el 74 % de los casos estudiados las firmas extrarregionales se limitan a proveer servicios de consultoría.

Entre las firmas latinoamericanas la característica es que sus directivos tengan *participación mayoritaria en el capital*. El perfil en las extrarregionales es bastante diferente: sólo en el 35 % de las firmas, los directivos tienen participación mayoritaria en el capital y en el 50 % de los casos estudiados los directivos no tienen participación en el capital.

Entre las firmas latinoamericanas estudiadas los principales *campos de especialidad* eran energía, transporte y agua potable y en menor medida industria. Por lo menos el 59 % de las firmas latinoamericanas declararon tener especialización en alguno de los tres primeros campos.

El panorama entre las firmas extrarregionales es semejante: el 83 % dice estar especializada en el campo del transporte, el 57 % en agua potable, y el 53 % en energía. O sea que las tres principales especialidades de las firmas extrarregionales coinciden con el perfil de las firmas latinoamericanas. Le siguen en orden de importancia: agricultura (45 %), medio ambiente (39 %), telecomunicaciones (35 %).

En tres campos de especialización el perfil es bien diferente: es escasa la importancia del desarrollo de la industria de la construcción, industria y desarrollo urbano. En cambio entre las firmas latinoamericanas estos tres campos tienen mucho peso.

También en cuanto a la *facturación* hay cuatro grupos de firmas extrarregionales bien diferenciados: las que facturan 300 mil dólares anuales como máximo, que representan el 26 % (en las latinoamericanas era el 14 %); las que facturan entre 300 mil y 1 millón al año que son el 13 % (en las latinoamericanas era el 30 %); las que facturan entre 1 y 3 millones que son el 32 % (en las latinoamericanas era el 24 %); y las que facturan más de 3 millones de dólares al año que son el 22 % entre las extrarregionales (y eran el 27 % de las latinoamericanas).

O sea que la proporción de firmas que facturan más de 1 millón anual representa el 51 % de las latinoamericanas y el 59 % de las extrarregionales.

Esto se refiere a la facturación global pero desde el punto de vista de este estudio interesa ver qué *proporción representan los servicios prestados en América Latina en la facturación global*. En la mayoría (78 %) los servicios prestados en América Latina representan hasta el 25 % de su facturación global. Sólo en el 13 % de las firmas extrarregionales estudiadas estos servicios representan más de la mitad de la facturación de esas firmas.

El 48 % no participó en consorcios, proporción parecida a la encontrada entre firmas latinoamericanas.

En el 69 % de las firmas extrarregionales que integraron consorcios con firmas latinoamericanas, estos consorcios significan más del 33 % de su facturación anual.

El 56 % no subcontrata parte de los servicios a terceros. Por lo tanto, la proporción de los que dan subcontratos a terceros es bastante alta. Incluso se encontró un 28 % de firmas extrarregionales en que la subcontratación a terceros significa más del 75 % del total de la facturación.

Al igual que en las firmas latinoamericanas, entre las extrarregionales son gran mayoría (90 %) las que habiendo participado en consorcios no han encontrado dificultades jurídicas o contables para su formación.

Con respecto a la *evaluación de la actividad de consultoría* hay dos grupos de firmas extrarregionales bien definidos: los que creen que la actividad en América Latina está en franco desarrollo o que tiene un crecimiento moderado, por un lado, y por otro los que creen que está decreciendo moderadamente o sufriendo una caída importante. El primer grupo, el de las firmas «optimistas», es bastante más numeroso que el segundo, el de las firmas «pesimistas», tal como se había señalado para las firmas latinoamericanas.

Otro rasgo interesante es que cuando las firmas extrarregionales son «optimistas» son moderadamente «optimistas» (es decir, hablan de un crecimiento moderado o de franco desarrollo).

Desde el punto de vista de la *demandas de servicios de consultoría* puede decirse que el 92 % de las firmas extrarregionales factura más del 75 % al sector público, siendo entonces éste su casi único sector de demanda.

Con respecto a la *financiación internacional* el 74 % de las extrarregionales sí han contado con financiación internacional, proporción

//

493

notablemente más alta que la encontrada en firmas latinoamericanas. En la mayoría de las firmas extrarregionales la financiación internacional corresponde a más del 50 % de su facturación anual.

El 84 % de las firmas extrarregionales había realizado actividades de consultoría en América Latina. La gran mayoría de éstas las había realizado en tres o más países.

Existe un gran interés entre las extrarregionales por *aumentar sus actividades en América Latina*. La forma que interesa más es la formación de consorcios (93 %), después el riesgo compartido (84 %). También hay mucho interés por actuar por sí solas (74 %) o de recibir subcontratos (71 %). En último lugar figura el interés por subcontratar a firmas latinoamericanas, aunque también es importante esta forma (55 %).

De los casos estudiados, el 43 % tiene *subsidiarias en América Latina* y la mayoría de las de este grupo tiene subsidiaria en un solo país.

En el 45 % de las firmas extrarregionales estudiadas el total de *personal afectado a servicios de consultoría en América Latina* no significa más que el 25 % del total de su personal; sin embargo, hay un importante 33 % de las firmas que dicen emplear más del 75 % de su planta profesional a servicios en América Latina.

Finalmente, en el 74 % de los casos se señaló que el país de origen de la firma extrarregional había encarado *acciones de promoción* que permitieran esa exportación de servicios.

//

//

t. r

494

## CUADRO 38

## Porcentaje de firmas extrarregionales

Creadas antes de 1958	58
Inician sus actividades en el exterior antes de 1958	48
No tienen relaciones con otras firmas	82
Se limitan a proveer servicios de consultoría	74
No forman parte de ningún grupo empresario	62
Los directivos no participan en el capital	50
Transporte como área de actividad	83
Energía como área de actividad	53
Agua Potable como área de actividad	57
Facturan más de 1 millón de dólares anuales	59
Hasta el 25 % de la facturación corresponde a servicios prestados a América Latina	78
No participan en consorcios	48
Más del 33 % de la facturación proviene de consorcios con firmas latinoamericanas	36
Subcontratan a firmas locales	44
No encuentran dificultades para la formación de consorcios	90
No tienen representaciones	95
Evaluación «optimista» de la actividad	74
Facturan más del 75 % al sector público	92
Cuentan con la financiación internacional	74
Realizan actividades en tres o más países de América Latina	69
Interesadas en la formación de consorcios	94
Interesadas en compartir riesgos	84
Interesadas en actuar en América Latina por sí mismas	74
Interesadas en recibir subcontratos	71
Interesadas en subcontratar a firmas latinoamericanas	55
No tienen subsidiarias en América Latina	54
Ocupan menos de 100 profesionales y directivos en servicios a América Latina	56
El personal ocupado en servicios a América Latina representa como máximo el 25 % del total de profesionales	56
Su país ha encarado acciones de promoción	74

//

## CAPITULO IV

### LA DEMANDA DE SERVICIOS DE CONSULTORIA

#### *Participación de los sectores públicos y privados*

De acuerdo con la encuesta comentada en el capítulo anterior, el 60 % de las firmas nacionales factura más del 75 % al sector público de su país, siendo entonces éste su principal sector de demanda. En cambio, entre las firmas pequeñas hay una menor tendencia a depender tanto del sector público: el 42 % de las firmas factura como máximo el 25 % al sector público de su país. Las firmas medianas, que son el grueso, tienen un comportamiento más parecido a las grandes: la mayoría tiene más del 75 % de su facturación vinculada a dicho sector.

En conclusión, el sector público de cada país constituye un importantísimo sector de demanda, aunque no único. Su vinculación con firmas grandes es elevada; es bastante independiente de las firmas pequeñas, y la mayoría de las medianas coloca en entre el 75 y el 100 % de sus servicios en los sectores estatales.

El 92 % de las firmas extranjeras encuestadas sostiene que más del 75 % de su facturación corresponde al sector público. Es decir, la dependencia respecto del sector público es mayor para las firmas extranjeras que para las latinoamericanas.

## CUADRO 39

Porcentaje de firmas en que la demanda del sector público supera el 75 % de su facturación.

Según tamaño		Por países	
TOTAL	60	Argentina	76
Grandes	59	Bolivia	45
Medianas	74	Brasil	58
Pequeñas	32	Colombia	72
		Chile	43
		Ecuador	50
		México	57
		Paraguay	75
		Perú	63
		Uruguay	34
		Venezuela	69

Los cuadros 40 y 41 incluyen la facturación de los servicios de consultoría en cada país, discriminados según sectores de demanda y su correspondiente participación porcentual. Estas cifras se sintetizan en el Gráfico 10.

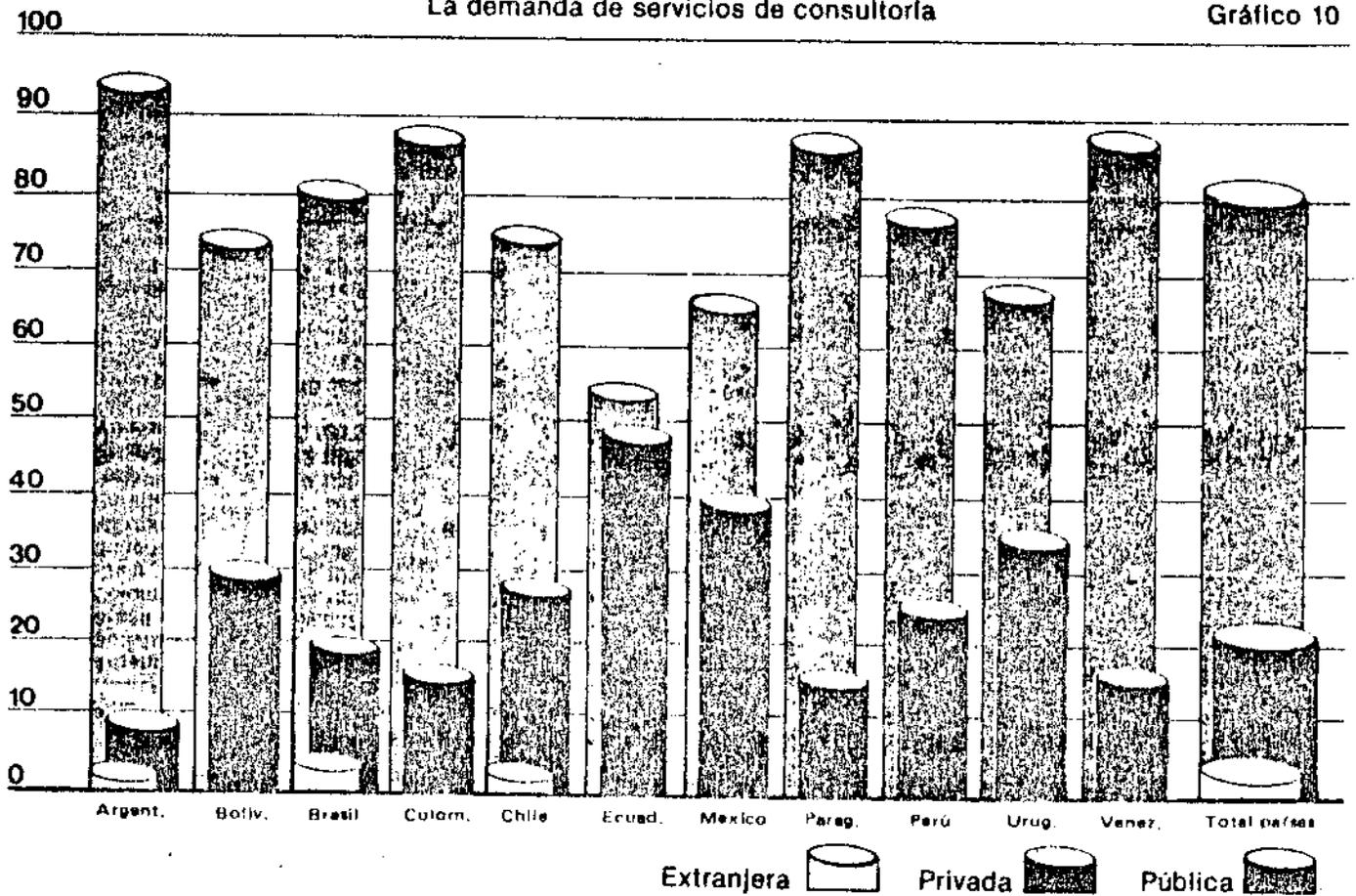
En el promedio regional, el sector público del propio país absorbe el 76,5 % de la demanda. Si a este porcentaje se agrega el 2,5 % del sector público de los países latinoamericanos, más el 1,3 % de los servicios prestados a países extrarregionales, se llega al 80,3 % del total facturado.

Las empresas privadas del propio país (ya sean nacionales o extranjeras) demandan el 19,2 % del total.

Por su parte, los cuadros 42 y 43 muestran la distribución de la facturación total, según que el origen de la demanda sea nacional o extranjera. En el conjunto, el 95,7 % corresponde a la demanda del propio país, aunque ésta incluye empresas del exterior radicadas en el país.

La demanda de servicios de consultoría

Gráfico 10



## CUADRO 40

Encuesta a las empresas consultoras nacionales - Sector de demanda  
(miles de dólares)

País	Privada			Pública			Total
	Nacional del propio país	Extranjera del propio país	De otros países latinoameric.	Del propio país	De otros países latinoameric.	Extranjera (*) (de otros países)	
Argentina	4.530	1.250	—	66.247	6.096	245	78.368
Bolivia	909	351	—	3.222	—	—	4.482
Brasil	59.037	31.291	—	385.481	12.780	10.314	498.909
Colombia	4.750	2.972	4.180	73.773	—	—	85.655
Chile	2.105	—	2	5.996	—	54	8.157
Ecuador	136	1.705	—	2.055	—	—	3.896
México	35.336	8.321	470	68.836	—	—	113.763
Paraguay	882	348	—	5.239	2.355	—	8.822
Perú	2.121	370	4	7.947	—	—	10.442
Uruguay	2.197	4	—	4.367	11	—	6.579
Venezuela	3.581	64	—	22.293	—	—	25.938
Total países	115.584	46.674	4.636	646.256	21.242	10.613	845.005

CUADRO 41

Encuesta a las empresas consultoras nacionales - Sector de demanda  
(en porcentajes)

País	Privada			Pública			Total
	Nacional del propio país	Extranjera del propio país	De otros países latinoameric.	Del propio país	De otros países latinoameric.	Extranjera (*) de otros países)	
Argentina	5,8	1,6	—	84,5	7,8	0,3	100,0
Bolivia	20,3	7,8	—	71,9	—	—	100,0
Brasil	11,8	8,3	—	77,3	2,5	2,1	100,0
Colombia	5,5	3,5	4,9	86,1	—	—	100,0
Chile	25,8	—	—	73,5	—	0,7	100,0
Ecuador	3,5	43,8	—	52,7	—	—	100,0
México	31,1	7,3	0,4	61,2	—	—	100,0
Paraguay	10,0	3,9	—	59,4	26,7	—	100,0
Perú	20,3	3,5	—	76,2	—	—	100,0
Uruguay	33,4	—	—	66,4	0,2	—	100,0
Venezuela	13,8	0,2	—	86,0	—	—	100,0
<b>TOTAL PAISES</b>	<b>13,7</b>	<b>5,5</b>	<b>0,5</b>	<b>76,5</b>	<b>2,5</b>	<b>1,3</b>	<b>100,0</b>

\* Incluye sector público y privado.

//

500

CUADRO 42

Encuesta a las empresas consultoras nacionales  
 Origen de la demanda  
 (en miles de dólares)

País	Del propio país (nacional y extranjera)	Extranjera		Total	Total
		Países latinoamericanos	Otros países		
Argentina	72.027	6.096	245	6.341	78.368
Bolivia	4.482	—	—	—	4.482
Brasil	475.809	12.780	10.314	23.094	498.903
Colombia	81.495	4.160	—	4.160	85.655
Chile	8.101	2	54	56	8.157
Ecuador	3.896	—	—	—	3.896
México	113.293	470	—	470	113.763
Paraguay	6.467	2.355	—	2.355	8.822
Perú	10.438	4	—	4	10.442
Uruguay	6.568	11	—	11	6.597
Venezuela	25.938	—	—	—	25.938
<b>TOTAL PAISES</b>	<b>808.514</b>	<b>25.087</b>	<b>10.613</b>	<b>36.491</b>	<b>845.005</b>

CUADRO 43

Encuesta a las empresas consultoras nacionales  
 Origen de la demanda  
 (en porcentajes)

País	Del propio país (nacional y extranjera)	Extranjera		Total	Total
		Países latinoamericanos	Otros países		
Argentina	91,9	7,8	0,3	8,1	100,0
Bolivia	100,0	—	—	—	100,0
Brasil	95,4	2,6	2,0	4,6	100,0
Colombia	95,1	4,9	—	4,9	100,0
Chile	99,3	—	0,7	0,7	100,0
Ecuador	100,0	—	—	—	100,0
México	99,6	0,4	—	0,4	100,0
Paraguay	73,3	26,7	—	26,7	100,0
Perú	100,0	—	—	—	100,0
Uruguay	99,8	0,2	—	0,2	100,0
Venezuela	100,0	—	—	—	100,0
<b>TOTAL PAISES</b>	<b>95,7</b>	<b>3,0</b>	<b>1,3</b>	<b>4,3</b>	<b>100,0</b>

//

*Encuesta al sector público. Determinación de su coeficiente de demanda de servicios de consultoría.*

Para la realización de este estudio se efectuó una consulta a los diversos organismos que integran el sector público de los once países analizados. Respondieron a la misma 131 reparticiones, las que contaban con un presupuesto de casi 78.000 millones de u\$s de 1980 y de 88.000 millones de u\$s en 1981. Sus inversiones eran de más de 25.000 millones de u\$s en 1980 y de casi 32.000 millones de u\$s al año siguiente. Es decir, la consulta captó aproximadamente el 39 % de la inversión pública del año 1980 para el conjunto de los países de la ALADI. A nivel de los tres países de mayor desarrollo relativo, los porcentajes de inversión captados fueron los siguientes: Argentina 41 %, Brasil 45 % y México 33 %.

Con relación a la naturaleza jurídica de los organismos, la encuesta incluyó 42 empresas estatales, 37 organismos centralizados, 25 sociedades con participación mayoritaria del sector público y 15 organismos descentralizados.

Los organismos centralizados se destacan como forma organizativa en la Argentina y Chile. En Colombia, México y Bolivia el mayor número de respuestas proviene de reparticiones descentralizadas. El número de empresas del Estado es significativa para la mayoría de los países, especialmente en el lado de Argentina, Uruguay, Chile, Venezuela, México, Perú y Bolivia. Por último, para Brasil se destaca la alta participación de organismos con participación mayoritaria del sector público.

Las respuestas de los organismos en relación a sus gastos de consultoría y su comparación con los datos de inversión determinaron el coeficiente de necesidades de consultoría con relación a la inversión, que para el conjunto de la región es de 3,5 %. Este coeficiente es el que se ha utilizado en el Capítulo II para estimar el mercado potencial de la consultoría.

El mercado potencial público refleja en consecuencia la demanda que se alcanzaría en caso de que todo el sector adopte las pautas de organización y preparación de proyectos de los entes públicos encuestados. Este valor es el que en 1980 sería de 2.300 millones de dólares (Capítulo II).

Los gastos de consultoría declarados por los organismos públicos consultados ascendieron a 1.135 millones de dólares, es decir, casi el 50 % del mercado potencial. Interesa señalar que esta cifra representa más del 70 % del mercado real de consultoría (Capítulo II).

*Participación de las firmas extranjeras de consultoría en la demanda del sector público.*

En 1980, las contrataciones que realizó el sector público consultado en materia de servicios de consultoría fueron 1705 y se incrementaron en 1981 a 1885. En este último año se destacan el gran número de contrataciones de los organismos mexicanos \* (871), brasileños (260) y venezolanos (271), que juntos representan el 72 % del total de contrataciones. Por otra parte, los cinco países que siguen en orden de importancia representan el 18 % de dicho total, y son Colombia (181 contrataciones), Chile (165), Bolivia (66), Argentina (61) y Perú (49).

Un aspecto de suma importancia está dado por la participación de servicios de consultoría generados por firmas en que la propiedad del capital pertenece a no residentes. Según los resultados de la encuesta en el año 1980, 188 contrataciones de servicios de consultoría fueron otorgadas a firmas extranjeras, es decir el 11 % del número total de contrataciones. En el año 1981 este porcentaje ascendió al 13,8 %, que representa 260 contrataciones.

En 1981, en Brasil se contrataron 49 proyectos con firmas extranjeras, en Chile 46, en Venezuela 39, en Colombia 32 y en la Argentina 32 proyectos; es decir, que en estos cinco países se concentró el 77 % del total de contrataciones celebradas con consultorías extranjeras.

Se relevaron 44 respuestas confirmando la existencia de preferencia a favor de la consultoría local, mientras que 52 organismos públicos manifestaron poseer criterio contrario. Los países con preponderancia de esta última posición son Chile (todos sus organismos coinciden), Argentina, Perú y Uruguay. En cambio, los organismos de Brasil se destacan por la preferencia hacia la consultoría nacional, estando divididas las opiniones en Bolivia, Colombia y México. Con relación a las modalidades de asociación, en 42 casos afirman participar las firmas extranjeras solas y en 31 casos asociadas a firmas locales.

(\*) Una sola institución de este país concentra 821 contrataciones (Secretaría de Agricultura y Recursos Hídricos). Es un caso atípico que probablemente distorsione los resultados.

CUADRO 44

CONSULTA A ALGUNOS ORGANISMOS PUBLICOS  
Gastos de consultoría en relación a la inversión:  
Ultimo ejercicio (año 1981)

	1	2	3	
	Número de respuestas consideradas	Gastos en consultoría Millones de dólares	Inversiones	2/3 x 100 %
Argentina	12	123	3.560	3,4
Bolivia	18	17	533	3,1
Brasil	17	214	5.144	4,2
Colombia	18	190	2.370	8,0
Chile	13	38	1.632	2,3
Ecuador	1	3,9	304	1,3
México	13	150,7	8.550	1,8
Paraguay	1	0	6	0
Perú	13	34,8	507	6,9
Uruguay	5	3,8	345	1,1
Venezuela	2	58,7	838	7,0
TOTAL ALADI	113	833,9	23.789	3,5

(1) Se excluyeron las respuestas incompletas y las de organismos de planificación y preinversión. Considerando estas entidades y los formularios que indicaron correctamente los gastos de consultoría pero no los de inversión, los gastos de consultoría ascendieron a 1.135 millones de u\$s (Total ALADI)

CUADRO 45

CONSULTA A ALGUNOS ORGANISMOS PÚBLICOS  
PARTICIPACION DE LAS FIRMAS CONSULTORAS EXTRANJERAS

Pais	N° de contratos de servicios de consultoría		N° de contratos con participación de consultoras extranjeras			Porcentaje de contratos con participación de firmas extranjeras
	penúltima	última	1980	1981		
	1980	1981		1980	1981	1980
Argentina	60	61	28	32	46,7	52,5
Bolivia	59	66	11	20	18,6	30,3
Brasil	315	260	62	49	19,7	18,8
Colombia	171	181	15	33	8,8	18,2
Chile	127	165	20	46	15,7	27,9
Ecuador	2	3	1	3	50,0	100,0
México	758	871	10	16	1,3	18,2
Paraguay	1	1	0	0	—	—
Perú	41	49	13	16	31,7	32,7
Uruguay	11	9	3	6	27,3	66,7
Venezuela	160	217	25	39	15,6	18,0
TOTAL	1.705	1.883	188	260	11,0	13,8
Excluyendo México	947	1.012	178	244	18,8	24,1

La información reunida parece confirmar la hipótesis de que tanto los relevamientos oficiales como las estimaciones de las asociaciones de relevamiento oficiales como las estimaciones de las asociaciones de consultores subestiman la participación de consultoras extranjeras. Un primer indicio de esta posibilidad se dio en ese capítulo al mencionar la cifra de contratos obtenidas por las principales firmas de consultoría y diseño del mundo en América Latina (318 millones de dólares en 1981). Ahora puede verse que las empresas extranjeras han participado en el 14 % de las contrataciones de consultoría del sector público. Es obvio que este 14 % incluye las contrataciones más importantes.

Respecto de la participación de la consultoría latinoamericana, en 18 organismos del sector público de los once países bajo estudio se verificó dicha participación.

#### *Procedimientos de contratación y selección*

De la información del conjunto de organismos públicos surge que la modalidad de la contratación directa es una de las más frecuentemente utilizadas como procedimiento de selección de los servicios de consultoría. En efecto, esta modalidad es empleada en un 29,8 % de los casos.

Los concursos públicos son utilizados en el 33,9 % de los casos, mientras que los concursos privados representan el 23,4 % de las respuestas y la inscripción, calificación y selección por Registro se utiliza en el 10,5 % de los casos. La utilización de otros sistemas es de sólo 2,4 % del total (Cuadro 46).

#### *Factores de selección*

Los antecedentes y experiencias de la firma son los factores de selección que más inciden en la contratación de servicios de consultoría. El 41,1 % de las respuestas consideran que éste es el elemento de mayor peso en la decisión de contratar estos servicios (Cuadro 47).

El segundo elemento en importancia como factor de selección es el precio propuesto. Este factor es elegido en el 24,2 % de los casos.

Por último, la metodología de trabajo propuesta fue seleccionada en el 22,6 % de los casos como el principal factor de selección de servicios de consultoría por parte del sector público de la región.

505

CUADRO 46

ENCUESTA FELAC-INTAL — ORGANISMOS PUBLICOS  
Procedimientos de selección utilizados  
(En porcentajes)

Pais	Contratacion directa	Inscripción, calificación y selección por Registro	Concursos privados (listas)	Concursos públicos	Otros sistemas	Total
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Argentina	44,7	—	15,0	40,3	—	100,0
Bolivia	23,1	—	29,6	47,3	—	100,0
Brasil	42,6	26,7	10,1	14,3	6,3	100,0
Colombia	11,9	22,2	39,4	25,4	1,1	100,0
Chile	13,2	11,9	41,7	33,2	—	100,0
Ecuador	—	—	100,0	—	—	100,0
México	46,2	—	6,2	33,8	13,8	100,0
Paraguay	100,0	—	—	—	—	100,0
Perú	18,1	13,0	21,9	47,0	—	100,0
Uruguay	12,5	1,0	—	86,5	—	100,0
Venezuela	64,3	3,7	28,4	0,3	3,3	100,0
TOTAL PAISES	37	13	29	42	3	124
Porcentaje	29,9	10,5	23,4	39,9	2,4	100,0

CUADRO 47

## Factores de selección (en porcentajes)

Pais	Antecedentes y experiencia de la firma	Metodología propuesta	Precio	Otros	Total
	(1)	(2)	(3)	(4)	
Argentina	44,7	27,0	8,3	20,0	100,0
Bolivia	39,5	28,9	17,5	14,1	100,0
Brasil	40,6	14,4	36,1	8,9	100,0
Colombia	40,6	28,7	6,6	24,1	100,0
Chile	24,5	25,5	40,0	10,0	100,0
Ecuador	60,0	10,0	30,0	—	100,0
México	56,0	13,0	25,0	6,0	100,0
Paraguay	60,0	10,0	30,0	—	100,0
Perú	43,4	27,5	22,9	6,2	100,0
Uruguay	20,0	32,5	25,0	22,5	100,0
Venezuela	65,0	22,5	12,5	—	100,0
TOTAL	41,1	22,6	24,2	12,1	100,0

//

506

*Financiamiento internacional*

Con respecto a la financiación internacional, cabe acotar que un número significativo de firmas consultoras (el 23 %) no respondió a esta pregunta.

De las que contestaron, casi la mitad afirman que en ningún caso los servicios prestados han contado con financiación total o parcial de instituciones financieras de crédito de tipo internacional o interamericano.

En la otra mitad de las firmas que sí han contado con financiación internacional hay tres categorías de igual peso: las que tienen frecuentemente financiación internacional (o sea, que más del 75 % de su facturación anual corresponde a servicios prestados que han contado con este tipo de financiación), las que pocas veces tienen financiación internacional (a lo máximo 25 % de la facturación), y las que algunas veces tienen financiación internacional (más del 25 % y menos del 50 % de la facturación total). El promedio de la región alcanza sólo al 15 % de la facturación total.

Entre las grandes pareciera haber una mayor tendencia a contar con financiación internacional, y es menos frecuente encontrar firmas grandes cuyos servicios prestados no hayan contado con algo de este tipo de financiación.

Entre las firmas pequeñas se da lo inverso: una tendencia a no contar con financiación internacional. Cuando cuentan con este tipo de financiación ésta representa generalmente no más del 50 % de la facturación, y en casi todos los casos no más del 25 %. También las medianas tienen una menor tendencia a contar con este tipo de financiación.

Hay países cuyas firmas han contado con financiación internacional (Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y Paraguay) y otros donde la incidencia de la financiación internacional es mucho menor (México, Chile, Uruguay, Perú y Venezuela) (Cuadro 48).

//

CUADRO 48

## ENCUESTA FELAC-INTAL — FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

País	Monto (en miles de u\$s)	Porcentaje de la facturación
Argentina	41.000	52,3
Bolivia	2.052	45,8
Brasil	30.873	6,2
Colombia	28.226	32,9
Chile	181	2,2
Ecuador	2.377	61,0
México	7.949	7,0
Paraguay	7.449	84,4
Perú	3.468	33,2
Uruguay	3.101	47,1
Venezuela	—	—
Total países	126.676	15,0

*Fondos de preinversión*

Se ha advertido como un inconveniente para el desarrollo de la economía regional la falta de proyectos correctamente evaluados. Esta carencia trae aparejada la inadecuada concentración de inversiones en determinados sectores, el empleo no eficiente de créditos y otros recursos escasos, las demoras en los trámites de financiación, etc.

Los organismos internacionales de crédito propician la elaboración de proyectos debidamente respaldados por estudios de factibilidad técnica, económico-financiera y jurídica.

El acuerdo constitutivo del BID previó entre los cometidos sustanciales de la institución la cooperación y asistencia técnica a los países miembros en materia de planificación y preinversión.

Por tal razón, el BID prestó, desde su creación, atención preferente a la asistencia técnica. En una primera etapa, a través de la financiación de proyectos y fijando requisitos para los estudios de justificación. En un segundo paso, se promovió la formación de fondos nacionales para atender los estudios de preinversión que sirvieran de base para la obtención de los créditos.

La política del BID en este aspecto fue sostenida, y hasta julio de 1965 había otorgado 26 préstamos para estudios de preinversión por un monto de 13 millones de dólares. Nueve años después (diciembre de 1974) los préstamos con el destino indicado fueron 75 y el monto acumulado de 133 millones de dólares. De los 75 préstamos, 29 se

aplicaron a la promoción de fondos de preinversión por un total cercano a los 100 millones de dólares. Entre 1965 y 1974 se crearon o consolidaron los fondos de preinversión de la región (Cuadro 49).

Los fondos de preinversión de la región han sido creados o consolidados en los países de la región en los años 1965, 1966, 1967, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973 y 1974.

El total de los fondos de preinversión de la región en los años 1965 y 1974 se muestra en el Cuadro 49. El total de los fondos de preinversión de la región en los años 1965 y 1974 es de 100 millones de dólares.

El total de los fondos de preinversión de la región en los años 1965 y 1974 es de 100 millones de dólares. El total de los fondos de preinversión de la región en los años 1965 y 1974 es de 100 millones de dólares.

CUADRO 49

## PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS FONDOS DE PREINVERSION EN AMERICA LATINA

FONDOS PAISES PRINCIPALES CARACTERISTICAS	INALPRE Bolivia	FINEP Brasil	FONADE Colombia	FONAPRE Ecuador	FONEP México	ONP Paraguay
PERSONERIA JURIDICA	NO	SI	SI	SI	NO	NO
MANUAL DE OPERACIONES	NO	SI	SI	SI	SI	SI
NUMERO DE EMPLEADOS						
Administrativos	15	217	37	29	18	17
Profesionales	20	203	31	27	28	13
Total	35	420	68	56	46	30
Porcentaje (%)	5,10	61,22	9,22	8,16	6,71	4,37
LEY DE CONSULTORIA	SI	SI	SI	SI	SI	NO
REGISTRO DE CONSULTORAS	SI	SI	SI	SI	SI	SI
NUMERO DE CONSULTORES REGISTRADOS						
Nacionales	62	769	312	157	331	46
Extranjeros	158	0	400	215	297	154
Total	220	769	712	372	628	200
POSEE REGISTRO DE CONSULTORES INDIVIDUALES	NO	NO	SI	NO	SI	NO
NUMERO DE CONSULTORES INDIVIDUALES	—	—	—	—	—	—
ORIGEN DE LOS RECURSOS (%)						
1. Estatal	18,5	s/d	16,0	34,0	35,0	30,0
2. Organismos Internacionales	81,5	*	44,0	62,0	58,0	70,0
3. Privados	0,0	*	0,0	0,0	3,0	0,0
4. Propios	0,0	*	40,0	4,0	4,0	0,0
SECTORES INVOLUCRADOS						
1. Público	100,0	86,0	90,0	93,0	43,0	100,0
2. Privado	0,0	14,0	10,0	7,0	57,0	0,0
RELACION DE ESTUDIOS (Estados)						
1. Con próslamo	5	s/d	246	45	42	4
2. Trámite	3	*	193	44	14	8
3. Terminados	0	*	589	118	206	4

CUADRO 49 (Cont.)

## PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS FONDOS DE PREINVERSION EN AMERICA LATINA

FONDOS PAISES PRINCIPALES CARACTERISTICAS	INALPRE Bolivia	FINEP Brasil	FONADE Colombia	FONAPRE Ecuador	FONEP México	ONP Paraguay
<b>NIVELES DE LOS ESTUDIOS</b>						
1. Idea	3	s/d	10	3	0	0
2. Prefactibilidad	3	*	180	28	54	0
3. Factibilidad	6	*	185	64	190	5
4. Diseños	5	*	86	62	0	9
5. Otros	2	*	52	50	18	2
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>		<b>513</b>	<b>207</b>	<b>262</b>	<b>16</b>

Fuente: BID. Centro de Información en Preinversión para América Latina y el Caribe (CIP) Junio 1979.