

Documentos de
ProArgentina

ESTUDIOS DE PRODUCTO / MERCADO

**Software /
América Latina**

Enero de 2005

Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional

Secretaría de Industria, Comercio y PyMes

Ministerio de Economía y Producción

República Argentina

**www.
proargentina
.gov.ar**

Estudios de Producto / Mercado Software / América Latina

INDICE

Introducción	3
Datos Generales del Mercado	3
Situación del Mercado	6
Análisis FODA de la Industria en Argentina	16
Conclusiones	17
Anexos	21

1. Introducción

El software tomó en los últimos años un protagonismo primario prácticamente en todos los países Latinoamericanos, en los cuales esa actividad y la tecnología de información comenzaron a ser tratados como sectores estratégicos, debido a su importancia en el aporte para el crecimiento y dinamismo económico, como así también por su elevado consumo de recursos humanos calificados.

Como consecuencia de ello se generaron proyectos específicos que incluyen leyes especiales de tratamiento, acompañadas con programas de promoción y fomento por parte de los gobiernos en los casos más destacados. En estos proyectos hay una participación activa y coordinada entre el gobierno y el sector privado, que trabajan con correlación de objetivos.

Dentro de estos proyectos los temas de trabajo considerados abarcan los recursos humanos, la infraestructura, la educación, certificaciones, financiación, beneficios tributarios, competitividad e investigación y desarrollo.

Por otro lado los objetivos planteados están enfocados a la creación de empleos, a generar un sector exportador, a consolidar y dar dinamismo al mercado interno, a la promoción de estas industrias.

El desarrollo del sector de software en cada país, acompaña la envergadura y el crecimiento económico del mismo. Complementariamente a esto, analizando los sectores económicos más dinámicos y competitivos de la economía de un país, generalmente se deducen los sectores de mayor demanda y la mayor competitividad en la oferta de productos de software y servicios asociados.

Según estudios ⁽¹⁾ realizados existe una correlación establecida entre el desarrollo económico y la inversión que realizan los países en Tecnologías de Información y Software. Los países desarrollados destinan en promedio un 7.5% de su inversión a la Tecnología de Información, mientras los países latinoamericanos ese promedio es inferior al 2%.

2. Datos Generales del Mercado en los diversos países comprendidos en este informe.

La Industria del Software en Latinoamérica tiene una participación del 2.9% del gasto total en Tecnología de Información del mundo.

Mercado de Tecnología de la Información en los países de América Latina: participación de los gastos realizados en cada país en el gasto total en el conjunto de países

País	Hardware	Software	Servicios	Gastos Internos	Total
Brasil	49%	52%	51%	40%	45%
México	18%	17%	18%	26%	21%

¹ El papel fundamental de la industria del software en el crecimiento económico, Compatia, 2002

País	Hardware	Software	Servicios	Gastos Internos	Total
Argentina	10%	11%	10%	7%	10%
Colombia	4%	5%	4%	9%	5%
Venezuela	4%	5%	6%	9%	5%
Chile	3%	3%	4%	5%	4%
Resto	12%	7%	6%	4%	9%

Fuente Witsa 2001

El cuadro precedente refleja la relación entre la dimensión de la economía de un país y el desarrollo de su mercado interno de Tecnología d Información.

Brasil es el país líder de la región, con casi 1900 millones de dólares y una participación del mercado Latinoamericano del 50%. Lo sigue México con casi 600 millones de dólares y una participación del 17% y secundado en tercer lugar por Argentina con 410 millones de dólares y una participación del 11%. Los tres países referidos agrupan tres cuartas ($\frac{3}{4}$) partes del gasto de la región.

Mercado Latinoamericano de Tecnología de la Información – Principales Países

País	Posición en		Hardware	Software	Servicios	Gastos Internos	Total	Participación en	
	Mundo	Lati-noaméri-ca						Lati-noaméri-ca	Mun-do
Brasil	11	1	8,816	1,863	5,368	3,583	18,328	45%	1.3 %
México	19	2	3,316	597	1,865	2,326	8,405	21%	0.6 %
Argentina	30	3	1,729	410	1,083	634	4,012	10%	0.3 %
Colombia	40	4	694	177	459	797	2,189	5%	0.2 %
Venezuela	41	5	687	178	641	797	2,072	5%	0.2 %
Chile	45	6	629	110	419	490	1,704	4%	0.1 %
Resto			2,252	237	627	364	3,683	9%	0.3 %
Total Latam			18,123	3,572	10,462	8,991	40,393	100%	2.9 %

Fuente: WITSA 2001 – Expresado en Millones de Dólares

Las Repúblicas de Venezuela y de Colombia son destacables como mercados de software, representando un 50% del mercado Argentino y un 60% más que el mercado chileno. Dichos países no cuentan con un sector exportador desarrollado.

En el caso de los países de Latinoamérica, la Inversión de Hardware conforma el mayor porcentaje de participación sobre el gasto total en Tecnología de Información (IT), siendo este de 42%. Dicho nivel de participación es muy superior al observado en los Estados Unidos (25%) e incluso respecto al promedio mundial (27%).

Comparativo de incidencia del gasto, Principales países del Mundo y países Latinoamericanos

País	Hardware	Software	Servicios	Gastos Internos	Total
Brasil	48%	10%	29%	20%	100%
México	39%	7%	22%	28%	100%
Argentina	43%	10%	27%	16%	100%
Colombia	32%	8%	21%	36%	100%
Venezuela	33%	9%	31%	38%	100%
Chile	37%	6%	25%	29%	100%
Resto	61%	6%	17%	10%	100%
Estados Unidos	25%	18%	36%	20%	100%
Japón	26%	7%	28%	36%	100%
Alemania	25%	15%	27%	30%	100%
Reino Unido	23%	15%	30%	29%	100%
Francia	18%	13%	31%	35%	100%
India	43%	7%	25%	21%	100%
Irlanda	37%	13%	20%	19%	100%
Israel	29%	14%	35%	19%	100%
Promedio Latinoamérica	42%	8%	25%	25%	100%
Promedio Mundo	27%	14%	31%	25%	100%

Fuente Witsa 2001

La estructura de composición del gasto en Tecnología de Información, en principio indicaría que habría cierta sub - inversión en materia de Software (8 %), siendo dicho coeficiente en el caso de Latinoamérica menor a la mitad del que se observa en la inversión desarrollada por Estados Unidos en dicho Sector (18 %).

Un factor crítico en una Industria como el software es el costo de los salarios ya que es la principal componente de costo en la estructura de costos de un proyecto de software.

Remuneración anual media de los recursos humanos en la Industria del Software, expresada en dólares

País	Gerencia	Perfiles Técnicos
Argentina	40000	9000
Brasil	68000	6000
Chile	60000	11000
Estados Unidos	95000	63600
Irlanda	S/d	28000
México	100000	18000

Fuente elaboración propia, 2003

3. Situación de Mercado en los países de la Región:

3.1. Introducción

Las estimaciones de las exportaciones del sector del SOFTWARE de la Argentina se ubican en torno a los 180 millones de dólares anuales en el 2003 ⁽²⁾, las mismas vienen creciendo a un ritmo sostenido desde 35 millones de dólares exportados en el año 2000 ⁽³⁾, destinándose fundamentalmente a Ibero América y en menor medida a Estados Unidos.

Los países latinoamericanos representan un mercado natural para la Argentina, debido a la alta especialización lograda por la industria nacional en ciertos segmentos verticales, como el bancario, salud, financiero, energía, industria manufacturera, etc.

Una buena manera de detectar las oportunidades en materia de exportación de SOFTWARE es reconociendo los sectores económicos del país de destino que sufren o sufrirán alguno de los siguientes factores que aportaran dinamismo al mismo:

- ⇒ Privatizaciones: las privatizaciones en los sectores de telecomunicaciones, servicios públicos, energía, aeronáutico, ferrocarriles, petróleo, juego, constituyen circunstancias que normalmente aumentan la utilización, demanda, de servicios y productos de SOFTWARE;
- ⇒ Nuevas leyes que afectan a la conformación y funcionamiento de un sector: los sectores alcanzados pueden ser seguros, administración de pensiones, administración de riesgos de trabajo, administración de salud, sistema bancario, etc.
- ⇒ Ingreso de competencia extranjera: estos pueden ser sectores que se tornan atractivos para la inversión extranjera, otorgando a los mismos un mayor dinamismo y capacidad de competencia;
- ⇒ Sectores dominado por capitales extranjeros: estos sectores pueden contener oportunidades por su dinamismo, pero también grandes barreras de entrada, porque generalmente las organizaciones tienen proveedores globales o del país de origen. Sectores con estas características son la industria automotriz, electrónica, servicios financieros, comunicaciones, servicios bancarios, etc.
- ⇒ Desregulaciones: cuando para un sector se flexibilizan las leyes de funcionamiento y barreras de entrada de jugadores al mismo, se generan oportunidades de nuevos negocios en materia de SOFTWARE; este tipo de situaciones puede darse en telecomunicaciones, servicios de salud, minería, energía, petróleo y gas, etc.
- ⇒ Políticas de gobierno: la implementación de políticas de gobierno genera oportunidades, como por ejemplo la implantación de políticas de transparencia, e-gobierno, software libre, compra país, o reglas aplicables a todos los sectores económicos como nuevas reglas contables, impositivas, etc.

3.2. Características del mercado de los diferentes países de América Latina:

3.2.1. Brasil

² Según Plan Estratégico, Ministerio de Economía, Argentina, 2004

³ Según Cepal

3.2.1.a. Demanda:

Brasil ofrece una oportunidad fuerte para la Industria Argentina de SOFTWARE, por la cercanía, la relación comercial preestablecida en otros ámbitos, los convenios existentes y por ser es el mercado más grande de Latinoamérica.

Actualmente la Argentina tiene una participación marginal en el mercado de Brasil, siendo los Estados Unidos el mayor proveedor extranjero, con 4/5 partes, seguido de Alemania, Reino Unido, Israel y Francia

Existen también retos importantes en este mercado: uno es la barrera idiomática, otro es la competencia con la industria local que poseen un nivel de desarrollo importante y, por último los actores internacionales atraídos por la envergadura del mercado brasilero, donde las importaciones extranjeras alcanzarían alrededor de **los seis mil millones de dólares** para el año 2005.

El mercado brasilero presenta oportunidades en prácticamente todos los segmentos que lo componen, destacándose los mercados verticales tales como los servicios financieros, gestión agropecuaria y ganadera, agroindustria, gestión hospitalaria, gestión de salud, integración de soluciones de salud, telemedicina, educación, gestión hotelera, logística, transporte aéreo y gobierno y en mercados horizontales como CRM y ERP o de comercio electrónico muy fuertemente en e - banking, e - gobierno, en B2B y B2C .

Las empresas brasileras incorporaron en los últimos años productos ERP (*Enterprise Resource Planning*), creando oportunidades a productos complementarios que se integren a este, como: abastecimiento, logística, de inteligencia del negocio y de gestión comercial.

Con respecto a estos últimos sectores se encuentra el mayor desarrollo tanto interno como de actores internacionales, como SAP, Peoplesoft, Oracle, IBM, Computer Associates, entre otros.

Las proyecciones en Brasil dan como resultado que el gasto en TI superara en los próximos años al gasto en hardware.

Tecnologías de alto crecimiento como Internet y la tecnología inalámbrica, como así también el comercio electrónico y el uso del software libre por parte del Estado Brasileño están impulsando la inversión en TI.

El sector financiero incorporó y extendió el uso del comercio electrónico e Internet a los trámites e iteraciones con sus clientes. Se difundió masivamente el uso de "Home Banking", de aplicaciones CRM (*Customer Relationship Management*), implementados en canales de Internet y *call centers*, integración tecnológica, como así también herramientas de *Business Intelligence*.

La principal barrera que encuentra el comercio electrónico es el tema de seguridad, siendo este punto una oportunidad para empresas con capacidades de aportar servicios y productos referidos a transacciones seguras vía Web.

Es importante la presencia de compañías locales muy bien desarrolladas y con buena tecnología y gerenciamiento, las cuales pueden ofrecer la mejor manera de entrar el mercado, sobre todo si se posee productos con potencial.

3.2.1.b. Marco Productivo

El mercado interno de tecnología de información está muy desarrollado en el Brasil, con apoyo gubernamental en materia de subsidios, barreras arancelarias y protecciones particulares a esta industria.

La evolución del sector en Brasil puede separarse en dos etapas ⁽⁴⁾, la primera antes de la década de 1990, fue la de fortalecer la sustitución de importaciones y la segunda, vigente con posterioridad a 1990, consistió en la adecuación a la globalización y liberación de la competencia.

Actualmente el Brasil la industria de software cuenta con unas 10 mil empresas (2000)⁽⁵⁾, que generan un volumen de negocios ligeramente superior a 18 mil millones de dólares anuales ⁽⁶⁾.

De manera no excluyente entre los distintos ámbitos de producción y los servicios, el 91% de las empresas se dedica al desarrollo de software, el 61% a proyectos de tecnología de información y un 28% además a la capacitación.

El 75 % de las empresas son PyMEs y tienen menos de 50 empleados, otorgando al mercado una alta fragmentación. Estas firmas se enfocan mayormente al desarrollo de nichos, tomando solo necesidades particulares del mercado interno. Un punto de fragilidad en la industria por su composición es la alta volatilidad de las empresas del sector, relacionado además a la baja barrera de entrada y salida, cumpliendo una gran porción de estas empresas ciclos de vidas cortos.

Indicadores de la Industria Brasileira ⁽⁷⁾

Ítem	2000		2001	
	Millones de US\$	%	Millones de US\$	%
Hardware	7,000	41	8,816	40
Servicios	3,000	17	3,100	17
Total Software	7,200	42	7,700	43
Productos (Paquetes, Personalizados y embebidos)	3,200	19	3,600	20
Servicios (Outsourcing, Desarrollos, Integración y Consultaría)	4,000	23	4,100	23
Total Industria TI	17,200	100	18,000	100

Fuente: Botelho et. al 2003, basado en datos SEPIN, 2002; Revista Exame Informática-Maiores e Melhores, 2002

⁴ Evans, 1995; Botelho, 1991; Tigre et al, 2001

⁵ Softex, relatório 2002-2003

⁶ OECD

⁷ Slicing the knowledge-based economy in Brazil, China and India, Veloso, Botelho, Tschang, Amsden - 2003

En el caso del Brasil, el mercado de Software se compone de los siguientes segmentos:

Facturación en Software de Brasil, año 2000

Segmento	Facturación (millones de US\$)	Participación
Bases de Datos	403.1	20%
ERP	379.1	19%
Sistemas Operativos	357.9	18%
Utilitarios, redes y comunicaciones	326.2	16%
Aplicaciones Desktop	233.5	12%
Aplicaciones Corporativas	96.7	5%
Herramientas de desarrollo	91	5%
Otros	87.4	4%
Automatización de Industria y Comercio	31.7	2%
Total	2006.6	100%

Fuente: Anuário da Informática Hoje 99/2000 Magazine

Brasil tiene dentro de la industria un grupo de empresas de mayor envergadura, dentro de las cuales tienen una participación importante empresas de capital extranjero.

Ranking de las mayores empresas de Tecnología de Información Brasileñas 2001 ⁽⁸⁾

Empresa	Ventas (en millones dólares)	Origen
Microsoft	362	Estados Unidos
SERPRO	372	Brasil
Computer Associates	260	Estados Unidos
EDS	240	Estados Unidos
CPM	204	Brasil
Accenture	194	Estados Unidos
Oracle Brazil	182	Estados Unidos
SAP Brazil	124	Alemania

⁸ Exame Informática and Gazeta Mercantil (2002);

Empresa	Ventas	
	(en millones dólares)	Origen
Politec	104	Brasil
Consist	77	Estados Unidos
Microsiga	72	Brasil
CPqD	64	Brasil
DBA	62	Brasil
CITS	57	Brasil
Proceda	52	Brasil

La mayoría de las empresas líderes basan su modelo de negocio sobre la base de un producto central (Veloso) ⁽⁹⁾ y la mayor actividad de las mismas está concentrada en unas pocas áreas.

Las principales características del mercado interno, son las siguientes ¹⁰:

- ⇒ Industria financiera y bancos: es el mercado de mayor sofisticación; en el lapso comprendido entre 1999 al 2001 el gasto de esta vertical creció un 70%, donde el desarrollo interno creció un 46%.
- ⇒ Telecomunicaciones: en este sector está dominado por firmas de TI multinacionales, donde la participación restante corresponde a un grupo de firmas locales fuertes.
- ⇒ E-Business: es un área en la cual el Brasil es líder en Latinoamérica, pues participa en el 40% del total y en un 60% en B2B, lo cual otorga capacidad de competencia internacional a las empresas de ese país.
- ⇒ Gobierno Federal: es un usuario de grandes proporciones y sofisticado, Brasil tiene un liderazgo reconocido en e-gobierno. Tiene sistemas de voto electrónico funcionando y el 98% de los impuestos personales son informados por este medio.
- ⇒ ERP: es un sector importante y en desarrollo, se puede citar a las firmas MICROSIGA y DATASUL como ejes exitosos dentro de este sector, con dominio sobre los sectores PyMEs de Brasil y Latinoamérica. Este sector está desarrollando una expansión regional a Latinoamérica y algunas directamente a Estados Unidos, pero también es un sector de alta competencia internacional.

Programa SOFTEX (Sociedad para la Promoción y Excelencia del Software)

El objetivo del programa SOFTEX era captar el 1% del mercado mundial de software y servicios

- ⇒ El programa fue introducido en 1993
- ⇒ En 1997 se lanza el programa ProSoft, un programa piloto de crédito por US\$35 millones para el sector de tecnologías de información.
- ⇒ A finales de la década de 1990 el programa sufre una reestructuración adaptándose al contexto reinante en la industria del software en ese momento,

⁹ Francisco Veloso de la Universidad Carnegie Mellon

¹⁰ Op. Cit.

adoptando lineamientos centralizados, pero manteniendo sus operaciones descentralizadas.

- ⇒ Hoy la red interconecta 22 polos - ciudades en 12 estados, con un 37% (1000 empresas) de las empresas de TI brasileñas asociadas al programa.
- ⇒ Se implementó un red de 18 incubadoras con departamentos de informática en las principales universidades brasileñas, y se capacitó a más de 200 empresas.
- ⇒ Se implantó la disciplina “El emprendedor en Informática”, en más de 100 departamentos de la ciencia de la computación, donde cursan 3000 alumnos esa materia anualmente y este proyecto generó 195 empresas nuevas.
- ⇒ El programa contribuyó al fortalecimiento del emprendimiento, difusión e internalización de la industria.
- ⇒ PROSOFT (Programa de apoyo al sector de software) FINEP y BNDES crearon líneas de financiamiento específicas para la industria del software por 54 millones de reales. Estas líneas ya fueron utilizadas por 26 empresas.
- ⇒ Las empresas miembros de SOFTEX conforman consorcios de exportación y participación en misiones y ferias internacionales.

3.2.1.c. Exportaciones

Brasil tiene una relación baja entre la exportación de software y servicios y su producción de software. Las exportaciones son ligeramente superiores a u\$s 100 millones por año, con una participación que no excede del 1% en comparación a su producción total de TI.

No obstante, el objetivo del gobierno brasileño es llegar a exportar 2 mil millones de dólares en software para el año 2007 ⁽¹¹⁾, enfocándose prioritariamente en desarrollar los mercados de Estados Unidos, Japón, España, Francia y China.

Sus principales productos se concentran en sistemas bancarios, financieros, de gestión pública, ERP, CRM y de inteligencia de negocios ⁽¹²⁾.

3.2.2. México

México tiene un mercado de tecnología de información muy fragmentado, con un mercado de software de aproximadamente 700 ⁽¹³⁾ millones de dólares y un crecimiento anual estimado en el 3%.

Las regiones de mayor concentración económica y desarrollo son el Ciudad de México DF, en primer lugar, con un 45% del mercado, seguidos por Hidalgo con un 40%, Puebla y por último Nueva León y Jalisco con un 15%.

Para encontrar los sectores de mayor atracción en México es necesario analizar los sectores de mayor concentración de actividad y mayor atraso relativo a la productividad, como salud, gobierno, sector eléctrico, infraestructura (transporte, comunicaciones, servicios públicos), industria del acero, logística y comercio minorista.

¹¹ Según informa ministro de Ciencia y Tecnología de Brasil, Eduardo Campos (21-09-2004)

¹² Según informa Descartes de Souza Teixeira, director ejecutivo del Instituto de Tecnología de Software

¹³ Datos del 2003

La inversión en Tecnología de la Información representa el 1,5 % de la Inversión Total en México, proporción que es muy inferior al promedio que se observa en los países desarrollados, que asciende al 7.5%.

Otro sector de demanda creciente, en el marco de la renovación del gobierno mexicano, es el Programa e-México, que incluye a todas las aplicaciones de software relacionadas con la organización de gobierno y la mejora de productividad del sector, como el e-gobierno, e-learning e e-salud.

El incremento sustantivo de empresas que adoptan el comercio electrónico incentiva el mercado en herramientas y aplicaciones de software orientadas al mismo.

La Tecnología de Información en México esta en un estado de desarrollo muy temprano, pero con mucho potencial de crecimiento, sobre todo para un mercado interno muy poco explotado, por su creciente desarrollo económico y manufacturero, por su ubicación geográfica y pertenencia al NAFTA.

Las limitaciones con las que se encuentra la industria mexicana de SOFTWARE son las siguientes:

- ⇒ Un número muy reducido de empresas están en condiciones de competir internacionalmente.
- ⇒ Un número muy reducido de empresas cuenta con certificaciones.
- ⇒ El sistema educativo no aporta los recursos humanos suficientes y en grado de formación necesario, no hay un desarrollo del idioma inglés adecuado¹⁴.
- ⇒ Existe una nula estructuración legal de esquemas de inversiones de riesgo.
- ⇒ Existen reducidas políticas gubernamentales de incentivo y acompañamiento
- ⇒ El desarrollo de infraestructura esta en estados intermedios, con altos costos comparativos a nivel mundial.
- ⇒ No hay un marco legal adecuado para el desarrollo del sector, ni leyes de propiedad intelectual adecuados.
- ⇒ El consumo de TI en el sector público no es impulsor de la calidad y fortalecimiento en el sector.

En México el sector está integrado por aproximadamente 250 empresas donde el 30% son microempresas con menos de 15 empleados, mientras que el 64% de las empresas son PyMEs y solo el 5% son grandes empresas con más de 250 empleados (¹⁵).

IBM es la empresa actual en México con el mayor nivel de certificación CMM. La única empresa con más de 1500 empleados es SOFTTEK, que exporta 30 millones de dólares anuales y representa el 80% de las exportaciones de México.

En la actualidad MÉXICO no es un país exportador de SOFTWARE. Con el objeto de modificar esa situación, el gobierno de ese país puso en marcha el programa PROSOFT (Programa para el Desarrollo de la Industria de Software). El mismo apunta a desarrollar una industria exportadora sustentada en su posición regional, su participación en el NAFTA y su modelo exportador industrial.

¹⁴ BANCAMEX, 2001

¹⁵ Asociación Mexicana de la Industria de Tecnología de Información , 2001

Este proyecto aún no tuvo resultados fuertes, exportando solo el 1% (70 millones de dólares) del mercado total de TI.

3.2.3. Uruguay

Este país cuenta con una industria de software orientada al mercado externo.

Las empresas uruguayas tienen una participación del 60% en el mercado de aplicativos de software, mientras que en licencias de software las mismas tienen una participación del 35% (¹⁶). Las mayores importaciones provienen de Estados Unidos, todo en software licenciado, como base de datos, software de oficina, etc., mientras que el MERCOSUR sólo participa de este mercado en forma marginal.

De todas formas pueden encontrarse operaciones puntuales con ciertos nichos de mercado, básicamente orientados a sector público, en áreas como administración de gobierno, salud, seguros y jubilaciones, como así también en banca pública y privada y comercio electrónico.

El software en Uruguay tuvo un desarrollo importante durante los últimos años, donde este fue acompañado por un plan integral del sector con un importante aporte del estado en materia de fomento, beneficios y leyes amigables para la industria.

Los resultados del programa de desarrollo de la industria de la tecnología de información y software en Uruguay se observan en la exportación del 34% de la producción que se ubica en los 240 millones de dólares, con un excelente crecimiento desde el año 1990, desde los 8 millones de dólares.

Con un conjunto de 15 empresas que lograron insertarse exitosamente en el mercado internacional siendo los casos más resonantes los de ARTECH (con Genexus), e IDEASOFT. Además es importante la destacar el caso de Tata Consulting, empresa India que participa del desarrollo de la industria en Uruguay.

3.2.4. Costa Rica

Las áreas de mayor desarrollo del software son los productos para bancos y financieras, recursos humanos, salud, educación, comunicaciones, turismo, Internet e inteligencia artificial.

Un caso importante dentro del contexto de la industria del software de Costa Rica, que le dio visibilidad mundial fue la instalación en el año 2000 de una planta de ensamble de semiconductores de INTEL, que implemento un centro de desarrollo de software y en el año 2001 adquirió algunas de las empresas más importantes del sector.

Existe en Costa Rica una Industria de Software conformada por un grupo de unas 150 empresas de las cuales un 70 % son exportadoras por un valor anual cercano a los 50 millones de dólares (¹⁷). Mayormente Costa Rica exporta a países Latinoamericanos, recién empezándose a desarrollar mercados mas exigentes, como Europa y Asia.

¹⁶ Cámara uruguaya de tecnología de información, 2002

¹⁷ Coprosoft – Costa Rica

3.2.5. Chile

Dentro del análisis de relación entre inversión total vs inversión en Tecnología de la Información, Chile invierte el 1.9 % en TI, siendo muy inferior al promedio de los países desarrollados que invierten en promedio el 7.5 %.

Las áreas de demanda en Chile se identifican en Comercio Electrónico en modalidad B2C (*Business to Consumer*), seguridad informática, aplicaciones de software para la industria minera, forestal, agroindustria y agricultura, pesca y medio ambiente.

Chile tiene desarrollado un sector de tecnología de información muy dinámico, cuenta con alrededor de 1800 empresas con enfoque en este sector, donde la composición del sector ubica a un 90% de las mismas con menos de 50 empleados.

Chile cuenta con una composición de empresas con presencia regional en Latinoamérica, la principal empresa de estas características es SONDA, que tiene una participación accionaria de INTEL y que adquirió en los últimos años a ORDEN, empresa dedicada al desarrollo de paquetes de software para salud y gobierno. Así mismo SONDA tiene presencia fuerte en Argentina y Brasil.

Otro caso es SINAPSYS, empresa perteneciente al grupo eléctrico ENERSYS, que desembarcó de la mano de ésta en otros países de la región.

3.2.6. Colombia

En Colombia el sector de la Tecnología de Información es de alto crecimiento y dinamismo, teniendo actualmente una tasa cercana al 8%, mostrando esto una oportunidad importante.

Se estima que para el 2005 el software en Colombia representará un negocio de u\$s 345 millones ⁽¹⁸⁾.

El software libre juega un factor importante en gobierno, ya que este país adhirió a la Comunidad de Software Libre.

La producción Colombiana es de buena calidad con capacidades de abastecer la demanda. En el caso del software importado tienen generalmente una barrera alta de localización, y es fundamental la asociación local. Dentro del plano de las importaciones de software, la competencia proviene principalmente de Estados Unidos con un 70%, seguido por Alemania, Reino Unido, México y Canadá.

Las áreas de demanda pueden establecerse en el sector bancario, en sistemas de gestión bancaria, transacciones interbancarias, salud, en historia clínicas, gestión hospitalaria, administración sanitaria y educación, en todos los niveles.

Otras áreas de alto dinamismo económico que consumen productos de software son las telecomunicaciones, energía y agronegocios.

Actualmente Colombia cuenta con un núcleo empresarial conformado por más de 4000 empresas orientadas al sector de TI; se trata de un sector importante de la

¹⁸ Fuente IDC

economía actual colombiana, el cual emplea a más de 75 mil personas y esta conformado mayormente por el sector PyME. Mientras que el sector específicamente de software factura alrededor de 190 millones de dólares y las empresas estrictamente desarrolladoras de software conforman un número muy inferior dentro del sector de TI, alcanzando a las 800, con una planta de empleo de 13 mil profesionales ⁽¹⁹⁾.

La cámara que agrupa el sector de TI en Colombia denominada FEDESOFTE agrupa a más de 165 miembros activos.

En Colombia no se logró aún desarrollar una industria de tecnología de información y software con una participación importante de las exportaciones, las que en el año 2001 registraron alrededor de 22 millones de dólares ⁽²⁰⁾, con destino principalmente a sus países limítrofes Ecuador y Venezuela.

El objetivo de enfocar a los mercados de países limítrofes se deslinda del Plan Exportador 1999-2009 elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior de este país.

3.2.7. Venezuela

Las áreas de demanda en Venezuela se identifican con el comercio electrónico en e-banking, y en productos horizontales como ERP, CRM, Business Intelligence, donde la mayor demanda se encuentra en el sector del Petróleo y Gas, seguido de bancos y seguros, telecomunicaciones celulares y en menor medida servicios y manufactura.

El mercado de software Venezolano es de 180 millones de dólares anuales, donde las importaciones de software esta dominado principalmente por Estados Unidos con más del 70%. La plataforma IBM tiene una presencia mayoritaria en los sectores económicos de mayor envergadura, como petróleo, banca y sector público.

Un dato importante a tener en cuenta es que tan sólo 100 empresas compran el 80% de la tecnología y que el sector petrolero concentra el 30% del Producto Bruto Interno y el 80% de las exportaciones del país, y este esta liderado por PDVSA, la petrolera estatal venezolana que concentra el mayor presupuesto de TI del país con unos 300 millones de dólares anuales.

Venezuela posee un sector productivo de software conformado por unas 200 empresas, donde las exportaciones de Venezuela son mínimas representando sólo 10 millones de dólares anuales, con destino principal los países limítrofes.

3.2.8. Ecuador

El mercado de software en Ecuador es de 270 millones de dólares anuales ⁽²¹⁾, es un mercado en volumen.

La competencia local es fuerte en el sector financiero y bancario, salud y gobierno, concentrando el 60% del mercado.

¹⁹ Fuente IDC

²⁰ Fedesoft

²¹ Fuente IDC 2001

El sector de TI Ecuatoriano esta compuesto por 19 empresas y es considerado en líneas generales como de muy buena calidad, pero donde hay una muy baja certificación de empresas en normas de calidad.

Las exportaciones de Software en Ecuador tomaron importancia en los últimos años, donde sus principales destinos fueron Bolivia, Paraguay, Argentina, Colombia y Estados Unidos, enfocados principalmente a productos del sector financiero y bancario.

4. Categorización de los países región el grado de interés que originen para la Industria Argentina:

- ✓ Ranking de países exportadores de SOFTWARE de la región: (Millones de US\$)

1. Argentina, (180)
2. Brasil, (100)
3. Uruguay, (80)
4. México (70)
5. Costa Rica (50)
6. Ecuador (s/d)

- ✓ Países con un mercado subdesarrollado, tanto desde la perspectiva de la demanda como de la oferta:

- México
- Venezuela
- Paraguay
- Restantes países de la CAN (Perú, Bolivia y Ecuador); capacidad de crecimiento

- ✓ Países con fuerte crecimiento de su mercado interno pero con capacidad doméstica para atenderlo:

- Brasil
- Chile

- ✓ Mercados de mayor potencial para la Argentina

En el corto plazo la Argentina debería concentrarse en captar mercados en países de menor barrera de entrada y con mayor potencial por la capacidad de la Argentina de generar valor.

Esto con el objetivo de consolidar la producción y mejorar la competitividad Argentina, para traducir esto en crecimiento, consolidación y expansión.

1. México
2. Perú
3. Bolivia
4. Paraguay
5. Brasil
6. Venezuela
7. Chile

5. Análisis F.O.D.A. de la Industria Argentina en relación con los mercados de Latinoamérica.

Oportunidades

- + Productos de software para industrias verticales, principalmente en México y Venezuela
- + Productos orientados a gobierno, salud, servicios, educación y comercio electrónico en todo Latinoamérica
- + Mejor adaptación de los productos argentinos con respecto a los de origen de Estados Unidos o Europa a los requerimientos de la demanda latinoamericana
- + Competitividad de costos y calidad Argentina
- + No hay barrera de Idioma (todos los países, excluyendo a Brasil)

Amenazas

- Que Brasil se oriente fuertemente a la exportación
- Uruguay, tiene una industria con una buena capacidad de producción, madura y orientada al mercado latinoamericano
- Estados Unidos como principal competidor de Latinoamérica y en especial en un mercado potencial como el Mexicano.
- La fuerte presencia de compañías y la alta competencia de empresas de Estados Unidos, Europa y Asia en paquetes como: ERP, CRM, Recursos Humanos, *Supply Chain*, *Business Intelligence* y Comercio electrónico

Fortalezas

- + Mayor exportador actual de la región (180 millones de dólares en 2001)
- + Maduración apropiada de la industria del software Argentino
- + Oferta diversificada y de alta calidad de productos de software en sectores de servicios, servicios públicos, bancos, seguros, agroindustria, manufactura y comercio electrónico.
- + Esquema de costos competitivo en la región y contra competidores extra región
- + Muy buena infraestructura de soporte (por ejemplo Telecomunicaciones)
- + Muy buenos recursos humanos
- + Muy buenas universidades

Debilidades

- Altos costos de comercialización y operatoria de proyectos orientados al comercio exterior
- Falta de envergadura apropiada de las empresas argentinas
- Falta de Financiamiento del sector
- Barreas no arancelarias incluidas en las licitaciones internacionales y compras de gobierno
- Bajo nivel de certificación

6. Conclusiones

La comercialización internacional del software contiene aspectos importantes a tener en cuenta en su estructuración. Por esto es interesante en principio analizar aspectos relevantes para desarrollar un marco adecuado de análisis.

Una operación internacional puede ser la respuesta a una reacción a una oportunidad concreta generada a través de alianzas locales pre - existentes o integradores que necesitan componer su oferta, para una demanda específica del exterior.

Esta forma de estructuración puede significar un esfuerzo considerable inicialmente, que puede abrir un panorama posible de desarrollo futuro del comercio internacional de una compañía.

Complementario o independiente de ser reactivo a oportunidades específicas, es posible hacer un desarrollo planificado de la operación exterior, para lo cual debe tenerse en cuenta como impactarán las operaciones externas en la estructura de la compañía.

En una perspectiva de mediano y largo plazo la Argentina debería desarrollar mercados más competitivos, con exigencias mayores de calidad de producto y servicios asociados.

Entre estos mercados se incluye a los de Estados Unidos, para el cual México puede ser un buen punto de preparación, ya que por cercanía geográfica se encontrará competencia Estadounidense.

El mercado Estadounidense es el más competitivo del mundo, donde se encuentra una competencia diversificada, de alta calidad y alta integración de productos y servicios.

Con respecto a los mercados Europeos una buena puerta de entrada y maceración es a través de España.

En todos estos mercados se encuentran todos los competidores globales como así también a competidores emergentes como India, Israel, Irlanda, Rusia, entre otros.

Operaciones Internacionales, Consideraciones

Los impactos más fuertes lo sufrirán las áreas comerciales, operaciones y producción, pero se podrían replantear como esta estructurada la firma y si la misma se orienta a la exportación.

Con respecto al área comercial se debe elaborar un Estudio de Mercado, el cual contenga información que pueda ser la base de la elaboración de un plan de negocios orientado al país a desembarcar.

Los contenidos del mismo podrán girar en torno a:

Análisis de la Demanda:

- ⇒ Composición: cuantas empresas, el nivel de concentración del mismo, estructura de capital y la participación en este de empresas extranjeras,
- ⇒ Envergadura: facturación, rentabilidad, niveles de inversión en tecnología, correlación de los niveles de inversión con los estándares internacionales,

- niveles de incorporación de otras tecnologías, como comunicaciones, hardware,
- ⇒ Integración: necesidad de integración entre los distintos actores del mercado y de estos con terceros (Ej en Salud, la integración entre administradores, prestadores y médicos es fundamental y la integración de estos con el sector financiero es importante),
 - ⇒ Aspectos legales y de regulación: en el caso de servicios públicos o sectores regulados en la prestación de servicios es un factor muy relevante.

Análisis de la Oferta:

- ⇒ Detalle de las empresas
- ⇒ Participación de mercado y Nivel de facturación
- ⇒ Composición de la oferta
- ⇒ Estructura de precios y rentabilidad
- ⇒ Estructura de capital y participación extranjera
- ⇒ Cantidad de empleados

Un análisis FODA y finalmente una conclusión que analice como se adaptan los productos y la compañía a al mercado de estudio.

Por otro lado la estructura a generar para comercializar puede ser a través de asociaciones con empresas locales, buscando complementar o ampliar la oferta de estas ultimas en el mercado, o desembarcando la propia empresa con su estructura, generando para esto una empresa subsidiaria en el país de destino. En el caso de desembarcar con alguien local es allanar el camino con respecto al impacto cultural de negocios y además el socio local puede tener ya una base de clientes y conocimiento de mercado específico que acorta los tiempos de concreción de negocios.

Una forma menos usual, al menos en países latinoamericanos, es desembarcar acompañando la expansión regional de un cliente, que podría estructurarse utilizando modelos de distribución o representación, sobre, sobre lo cual hay muchos ejemplos en empresas de origen Estadounidense.

Un mecanismo bastante utilizado es evolucionar desde una distribución o representación a una apertura de una subsidiaria cuando el negocio toma un volumen suficiente que lo justifique y siempre y cuando el mismo tenga capacidad de crecimiento futuro.

En toda empresa de tecnología las alianzas juegan un papel importante, y es un medio muy bueno de arribo a otros países, utilizando experiencias anteriores de los socios locales o utilizando la presencia y / o red de contactos cuando éstos son firmas multinacionales.

Los aspectos relacionados con la **protección de la propiedad intelectual y registro y defensa de marcas** deben tomarse en forma activa, esto puede representar costos considerables dependiendo del país y en caso de trabajar con representantes o distribuidores, debe obligarse a los mismos a proteger estos aspectos.

Las áreas de producción y operaciones pueden verse obligada, en caso de no tenerlo previamente incorporado, a incorporar estándares de calidad para lograr mejor competitividad.

La localización del producto, esto es relevar, analizar, evaluar e incorporar, de ser necesario, las características funcionales particulares que puede requerir el mercado, en aspectos de negocio, regulación legal, idioma, entre otros.

Otros temas operativos importantes sobre el producto son los siguientes:

Distribución: Se refiere al método de distribución del software y la documentación: actualmente el método mas utilizado es la Internet, pero en el caso de que haya soportes físicos hay que tener en cuenta el riesgo de obsolescencia de los contenidos.

Capacitación: La capacitación tiene dos planos, uno es el que corresponde al nivel superior a la cadena de comercialización y la transferencia de conocimiento a los técnicos expertos, en tanto que el otro plano es la capacitación a usuarios finales.

En el primer caso la capacitación es realizada por la empresa productora del software, mientras que la de usuario final puede ser entregada a terceros actores.

Con respecto a las actividades de soporte, generalmente se estructuran en forma similar a la capacitación, quedando los niveles superiores en la empresa productora y pudiendo tercerizarse la atención a clientes.

Otro aspecto que debe tenerse presente es la gestión de requerimientos, que involucra la captura de los nuevos requerimientos o de los defectos del producto. Complementario a esto es la generación de una gestión de versiones y sus métodos de liberación.

Estructura de comercialización y distribución

Dentro de la industria del software se dan múltiples formas de comercializar sus productos, siendo las más usuales.

1. Vendedores de Software Independientes (ISV): Son los que licencian los productos directamente a usuarios finales. Pueden entrar en esta categoría también los productores de software que tienen su propia estructura comercial.
2. Vendedores con Valor Agregado (VAD): Estos vendedores son especializados, compran software a productores y estructuran una oferta al cliente final compuesta por el producto y una serie de servicios adicionales, como capacitación, mantenimiento, etc.
3. Fabricantes de equipo original (OEM): Los desarrolladores de software entregan licencias para ser comercializadas en equipos de hardware nuevos fabricados por estos.
4. Integradores: Se trata de actores importantes dentro del sector de Tecnología de Información. La integración comprende generalmente la financiación de los proyectos y la conformación de una oferta única de servicios, que refieren a la consolidación de productos de hardware y software heterogéneos en una solución única, respondiendo a los requerimientos del cliente. Estos servicios se integran en todos los aspectos de un proyecto, incluyendo el diseño, recomendaciones de hardware y software, instalación, personalizaciones y capacitación al usuario final.

5. Proveedores de servicio de consultoría: Estos entregan servicios completos de consultoría, desarrollos específicos y mantenimiento. La diferencia con los Vendedores con Valor Agregado (VAD) es que la proporción del presupuesto del software sobre el total es menor.
6. Servicio de *Outsourcing*: Comprende ofertas tales como *Hosting* de aplicaciones, servicios de procesamiento, *Data Entry*, *Disaster Recovery*, servicios de gerenciamiento, *Facility Management*. Para esto el cliente transfiere la responsabilidad parcial o total de toda su operación de Tecnología de Información TI, comprendida por administración de la seguridad, mantenimiento, operación, contingencias, actualizaciones, etc.
7. Distribuidores: Los desarrolladores proporcionan licencias a estos para que estos puedan revender los productos a Vendedores de Software Independientes (ISVs) o a Vendedores con Valor Agregado (VADs).
8. Representantes: son los que desarrollan el vínculo legal con un oferte externo y las estructuras de comercialización interna, esta última pueden ser cualquier forma de comercializador especificado en párrafos anteriores.

Anexo 1. Características conceptuales de la estructura económica y de precios de la industria

La estructura económica de la industria de software se divide típicamente en los ingresos, que pueden ser por licencias, derivadas de estas o por servicios. Por el lado de egresos estos incluyen los costos de productos, de prestación de servicios, costos comerciales y gastos generales y de administración.

Adicional a esto se incorpora las inversiones en bienes de capital que generalmente es hardware,

2.1. Ingreso por Licencias

Los ingresos por licencias derivan de la venta individual de copias del software.

La base de cálculo para el precio de licencias más utilizada es armada sobre la base de usuarios del software. Con el advenimiento de Internet y ante la imposibilidad de utilizar el usuario como base de cálculo, algunos vendedores de software implementaron la venta por procesador.

Las formas más usuales de licenciar son (²²):

- ⇒ Licencias a término
- ⇒ Licencias perpetuas
- ⇒ Licencias de suscripción

1. Mantenimiento

Los ingresos por mantenimiento derivan del precio generado usualmente por un porcentaje sobre el licenciamiento que el cliente paga con el objeto de acceder a las actualizaciones por nuevas versiones o por mejoras del software sobre el software licenciado originalmente.

El acuerdo de mantenimiento usualmente se plasma en un contrato entre las partes, y la forma de pago más usual es un pago anual.

2. Soporte técnico

Este concepto identifica a los ingresos por los servicios de soporte técnico, donde puede tenerse distintos niveles, partiendo de un nivel de acceso libre y gratuito a través de referencias e información de acceso a través de Internet o foros de discusión hasta soporte técnicos *on - site* con una alta integración en la estructura de la organización cliente, más *call center* adicional, durante todos los días del año durante las veinticuatro horas (24x7x365), entre otros servicios.

En paquetes de software, generalmente se establece un servicio de soporte básico, donde el método de cálculo del precio es un porcentaje calculado sobre el licenciamiento original.

3. Servicios

²² Según Gartner

Comprenden todos los servicios de consultorías que se realizan alrededor del software. Desde una implementación de un producto de software, las personalizaciones, la capacitación y /o transferencia de conocimiento, integración de aplicaciones, etc.

Los ingresos por líneas de servicios son generalmente los que aporta el mayor volumen a los ingresos totales. Mientras más complejo sea el software, mayor es el porcentaje de esta línea con relación a las otras.

El precio generalmente se establece en valores de hora por perfiles de consultor.

4. Margen bruto

Desde la perspectiva macroeconómica la industria del software tiene márgenes altos, pero requiere importantes inversiones públicas en materia de educación superior, infraestructura de comunicaciones y servicios directos y orientación y estímulo de la actividad de Investigación y Desarrollo por parte de las empresas. La evidencia internacional muestra que, en esas condiciones, el *ratio* de rentabilidad sobre ingresos por servicios puede ubicarse en un 80% o más ⁽²³⁾. Resulta mayor que en otras industrias, ya que una vez que un software fue desarrollado la manufacturación de copias no genera costos adicionales.

5. Investigación y Desarrollo

Debido a la alta necesidad de innovación por lo dinámico de la industria, los gastos en Investigación y Desarrollo pueden comprender entre un 10 y un 20 por ciento de la facturación²⁴.

²³ Información Gartner Group

²⁴ Información Gartner Group

Anexo 2: Propiedad Intelectual

1. Importancia de la Propiedad Intelectual

Existen varias razones por las que conviene que una empresa tenga en cuenta las cuestiones relativas a la propiedad intelectual a la hora de planificar su estrategia de comercialización y exportación de bienes intangibles.

Suele ocurrir en los mercados que la mayor competencia a la hora de vender un producto está dada por los precios o la calidad o características diferenciadoras de los mismos. Si la atención se concentra en este segundo aspecto, resulta ser que esas características diferenciales son susceptibles de protección bajo el sistema de derechos de propiedad intelectual (DPI).

El precio del producto final dependerá en parte de la medida en que los consumidores del mercado de exportación reconozcan y valoren la marca, así como de la capacidad del producto de hacer frente a la competencia de productos similares o idénticos (lo que podría estar limitado por medio de la protección de los derechos de PI).

Al recaudar fondos, poseer patentes o registro de derecho de autor sobre los aspectos innovadores del producto, resulta a menudo útil para convencer a los inversores, a los empresarios de capital riesgo o a los bancos de las oportunidades comerciales que se presentan ante el producto.

Para adaptar el producto, su diseño, marca o embalaje a los mercados de exportación será necesaria una labor creativa o inventiva que puede estar protegida mediante el sistema de propiedad intelectual, garantizando de este modo cierto grado de exclusividad sobre las adaptaciones.

En la negociación de acuerdos con los socios, tendrá que tener en cuenta las cuestiones relativas a la titularidad de los derechos de propiedad intelectual, especialmente en caso de que el producto sea fabricado en otro país o sea modificado, empaquetado o distribuido por socios de otro país.

El momento escogido para participar en ferias y exposiciones podrá depender de si ya ha solicitado la protección para sus invenciones o diseños, puesto que divulgar prematuramente la labor innovadora podría ocasionar la pérdida de la novedad e impedirle solicitar la protección en una etapa posterior (salvo que exista un “plazo de gracia” en determinadas circunstancias en el país en cuestión).

Además, puede haber información comercial confidencial relativa a todos o a la mayoría de los elementos mencionados en las etapas anteriores. Dicha información se beneficiará de la protección del secreto comercial o de la protección contra la competencia desleal siempre y cuando se divulgue únicamente en función de las necesidades y tras haber sido firmado un acuerdo de confidencialidad o de no-divulgación. La estrategia de exportación y el plan de exportación en sí son “secretos comerciales” y las empresas generalmente estarán interesadas en que sigan siendo confidenciales y no se divulguen a los competidores.

Otra razón importante a considerar es que la utilización de la propiedad intelectual permite fortalecer la posición de las empresas en los mercados de exportación, a la vez que se impide a otras empresas imitar o copiar una obra protegida por el dere-

cho de autor, por patentes o utilizar características funcionales de un producto, su marca o su diseño. Si el producto tiene éxito en otro país, es probable que tarde o temprano las empresas competidoras fabriquen un producto idéntico o similar que compita con el producto en cuestión. Sin contar con la protección que ofrecen los derechos de PI será difícil o imposible impedir la aparición de imitadores y la consiguiente pérdida de beneficios puede ser muy importante.

Asimismo, los derechos de PI puede facilitar el acceso de las empresas a nuevos mercados mediante la concertación de licencias, franquicias, el establecimiento de empresas conjuntas u otros acuerdos contractuales con establecidas en el país de destino de las exportaciones. Gracias a los derechos de PI una empresa puede negociar acuerdos para la producción, comercialización, distribución o suministro de productos y servicios en mercados de otros países.

Esta estrategia facilita un mayor poder de negociación a la hora de concertar licencias tecnológicas con otras empresas que pueden estar interesadas en las tecnologías, obras protegidas por el derecho de autor, diseños, marcas o *know how* que su empresa posea.

Por último, si no se tienen en cuenta las cuestiones de PI, pueden producirse pérdidas importantes si se considera que sus productos infringen los derechos de PI de otros titulares en el mercado de exportación de que se trate. Aun cuando un invento, diseño o marca no esté protegido en su propio país, esto no significa que alguien no lo haya protegido en el mercado de exportación. Ya que la protección de los DPI es territorial y, en consecuencia, debe reclamarse país por país donde se quiere gozar de protección.

Es decir, cabe la posibilidad de que un producto posea características funcionales o estéticas que no estén protegidas en su país de origen, pero que estén sujetas a la protección de los derechos de PI de terceros en un mercado de exportación y viceversa.

Además, es importante tener en cuenta que puede ocurrir que las empresas que han firmado un acuerdo de licencia con otra empresa, obteniendo de este modo una licencia para vender un producto dado en su mercado nacional, carezcan del derecho a vender el producto en los mercados de exportación. En los contratos de licencia se especifica la exclusividad territorial y el ámbito de la licencia y es importante tener en cuenta esta cuestión a la hora de negociar dichos acuerdos.

La eventualidad de que no quede claramente establecida la titularidad de los derechos de propiedad intelectual al subcontratar la fabricación en el exterior y quién tiene la obligación de velar por la protección de los DPI, ya sea en sede administrativa o judicial, puede acarrear varios problemas.

Algunas empresas subcontratan la creación, fabricación o diseño de productos a otras empresas, a menudo en otros países. Sin embargo, con frecuencia las empresas olvidan de proteger sus derechos de propiedad intelectual en esos países o de especificar en los contratos con las empresas fabricantes quién es el titular de los diseños, las invenciones, los programas informáticos, etc. El peligro principal que corren tales empresas es que surjan malentendidos acerca de la titularidad de los derechos de PI entre la empresa que subcontrata la tarea y la empresa contratada para ejecutarla. Existen grandes diferencias entre las legislaciones nacionales sobre la cuestión de la titularidad de los derechos sobre la obra contratada y distintas normas se aplican generalmente a distintos derechos de PI. Por eso es impor-

tante conocer la legislación nacional del correspondiente mercado de exportación e incluir cláusulas específicas en el contrato original entre las dos empresas que esclarezcan las cuestiones relativas a la titularidad de los derechos sobre cualquier obra creativa o inventiva que surja del acuerdo, a los poderes para litigar por cuestiones de PI y a exenciones de responsabilidad por posible infracción de DPI de terceros.

Una práctica equivocada que suelen realizar algunas empresas es tratar de negociar una licencia de un producto en un mercado en el que no están protegidas las patentes o los diseños correspondientes. En lugar de exportar un producto directamente, se otorgan licencias a otras empresas a cambio de una tasa única o de regalías. A menudo, en el contrato de licencia figuran cláusulas para compartir los conocimientos tecnológicos así como para autorizar a fabricar o vender el producto puesto a punto por el licenciante. Cuando se negocia un acuerdo de licencia, es importante asegurarse de que los derechos de PI relativos al producto objeto de la licencia han sido protegido adecuadamente en el país en cuestión y de que han sido incluidas las cláusulas adecuadas para esclarecer quién es el titular de esos derechos.

Categoría de derechos de propiedad intelectual aplicable a la protección del software

El software se puede proteger tanto por derecho de autor como por patentes. Las características del producto y la legislación nacional del país donde se busque la protección determinarán la conveniencia de optar por uno u otro sistema, al igual que los recursos económicos y legales con los que cuente la empresa.

La principal ventaja del sistema de derecho de autor es la automaticidad e universalidad de la protección. Esto quiere decir que la protección nace en forma simultánea en todos los países con la creación de la obra que se pretende proteger, y no se necesita formalidad alguna. Sin embargo, la principal desventaja es que como la protección del derecho de autor abarca la expresión de ideas, procedimientos, métodos de operación y conceptos matemáticos pero no esas ideas, procedimientos, métodos y conceptos en sí, puede ocurrir que los mismos se expresen de otra manera y puedan ser adaptados y usados por otra empresa sin infringir los derechos de propiedad intelectual de quien los desarrolló.

Por su parte, la patente brinda protección a los productos, procedimientos y, en algunos países, también a las aplicaciones industriales. La protección por patentes es más fuerte pero presenta la desventaja que se necesita de su registro para que nazca el derecho. Como los trámites de patente se extienden en el tiempo, suelen ser costos y necesitan de especialistas para su tramitación, las pequeñas empresas corren con desventaja.

Asimismo, a la protección por alguno de los sistemas enunciados se le puede agregar una marca y algún tipo de diseño que complemente la protección del software.

En algunos sistemas legales también se admite la doble protección por patentes y por derecho de autor, sobre lo cual se informa más adelante. En general la legislación de patentes no protege el software *per se*, pero sí la aplicación del mismo. Por ejemplo, en la legislación Argentina la Ley de Patentes 24.481 excluye la protección de los programas de computación, sin embargo, la directrices que se elaboraron para la interpretación de esa ley y que es utilizada por nuestro Instituto de Propiedad Industrial expresamente prevé que *“Programas de computación: Una operación*

de procesamiento de datos puede ser implementada ya sea por medio de un programa de computación o por medio de circuitos especiales, y la elección puede no tener nada que ver con el concepto inventivo sino estar determinada por factores puramente económicos o prácticos. Con esto en mente, el examen en esta área deberá estar guiado por las siguientes consideraciones. Un programa de computación reivindicado como tal o como un registro en un portador de grabación, no será patentable independientemente de su contenido. La situación no cambia cuando el programa de computación se carga en una computadora conocida. Sin embargo, si el objeto reivindicado aporta una contribución técnica al arte previo, la patentabilidad no deberá ser denegada por el solo hecho que un programa de computación interviene en su implementación. Esto significa, por ejemplo, que máquinas controladas por programas, manufactura controlada por programas o procedimientos de control deberán ser considerados como materia patentable. Se desprende también que si el objeto reivindicado abarca solamente un programa de trabajo de control interno de una computadora conocida, el objeto propuesto podrá ser patentable si provee un efecto técnico. Como ejemplo consideremos el caso de un sistema de procesamiento de datos conocidos con una pequeña memoria de trabajo rápida y otra memoria de trabajo más grande pero lenta. Supongamos que las dos memorias están organizadas bajo un programa de control, de modo que un procedimiento que necesite mayor espacio de direccionamiento que la capacidad de la memoria de trabajo rápida podrá ser ejecutado básicamente a la misma velocidad como si los datos del procedimiento se hubiesen cargado enteramente en esa memoria rápida. El efecto del programa en extender virtualmente la memoria de trabajo es de carácter técnico y podrá por lo tanto ser patentable.”

Los requisitos de patentabilidad (novedad, altura inventiva y aplicación industrial) suelen ser de difícil cumplimiento en el software donde la mayoría de las innovaciones son incrementales y el cumplimiento de los requisitos de novedad y altura inventiva dependerá, en definitiva, de lo exigente o laxa que sea el análisis de las condiciones de patentabilidad en el país donde se solicita el registro.

Cabe aclarar que, tanto en los países de Latinoamérica como en el resto del mundo, los sistemas de protección de los DPI, a pesar de ser diferentes, contienen una base común como consecuencia de la cantidad de acuerdos multilaterales y regionales que existen y regulan esta materia, el principal es el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPs), negociado en el marco de la Organización Mundial de Comercio.

2. Estudio comparativo Latinoamérica

En el siguiente cuadro se presenta una síntesis de la regulación del software en los países de Latinoamérica.

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
Argentina	La Ley 24.481 establece, en su art. 6, que no se considerarán invenciones ... a c) ... los programas de	Protege a los programas de computación, fuente y objeto.	Ley 11.723 modificada por Ley 25.036 sobre propiedad intelectual, ver en particular los arts. 1, 4, 9, 57 y 55 bis de la	Decreto 165/94 sobre Propiedad Intelectual, referida al registro del Software y Base de datos.

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
	computación.		Ley 11.723.	
Bolivia		Ley 1.322. ARTICULO 1º.- Las disposiciones de la presente Ley son de orden público se reputan de interés social, regulan el régimen de protección del derecho de los autores sobre las obras del ingenio de carácter original, sean de índole literaria, artística o científicas y los derechos conexos que ella determina	Se desarrolla más adelante con legislación de la Comunidad Andina.	
Brasil	Ley Nº 9.279, establece, en art. 10, que no se considera invención a ... los programas de computación en sí ⁽²⁵⁾ .	Ley Nº 9.610, art. 7 establece que los programas de computación se regulan por una ley particular, pero que igualmente se le aplican las disposiciones de esta ley que no sean contradictorias ²⁶ .	Salvo en lo relativo al registro, se aplican las disposiciones de derecho de autor, protegiendo la expresión de las ideas y creaciones.	Tiene una ley especial de software, Nº 9.609, que establece los procedimientos relativos al registro. Agrega también que el mismo se protege por derecho de autor con la salvedad que: no se protege el derecho moral, el plazo es de 50 años y se establecen prohibiciones de ciertas prácticas contractuales. Ver también Decreto Nº 2.556.

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
--------	-------------------------	---------------------------------	-----------------------------	-------------------------

²⁵ Esta redacción es similar a la existente en la Unión Europea y su aplicación, tanto legal como jurisprudencial, se está tornando cada vez más usual. El texto permite inferir que la prohibición de protección vía patentes sólo involucra al programa en sí, pero permite igualmente la protección por patente si el objeto reivindicado aporta una contribución técnica al arte previo y se cumplen los requisitos de patentabilidad. Las leyes establecen que no deberá ser denegada la patente por el solo hecho que un programa de computación interviene en la implementación del invento.

²⁶ Por temas de infracción, ver caso Brasil, NVL Software & Multimedia vs. H&J Software Ltda. / sobre piratería de software, Indemnización por daños morales y patrimoniales por ofensa a los derechos de autor, puesto que alega que los programas de computador por ellos desarrollados fueron plagiados.

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
Chile	Ley Nº 19.039, en art. 37 no excluye expresamente a los programas de computación, más allá de lo que diga su ley sobre derecho de autor.	Ley Nº 17.336, en su art. 3 inc.16 establece que se protegen los programas de computación.	Se admite la doble protección a través del sistema de derecho de autor y el de patentes.	El art. 5 de ley 17.336, inc t) define al “Programa computacional: conjunto de instrucciones para ser usadas directa o indirectamente en un computador a fin de efectuar u obtener un determinado proceso o resultado, contenidas en un cassette, diskette, cinta magnética u otro soporte material” y “Copia de programa computacional: soporte material que contiene instrucciones tomadas directa o indirectamente de un programa computacional y que incorpora la totalidad o parte sustancial de las instrucciones fijadas en él”.
Colombia		Decreto 1360 de 1989, Reglamenta inscripción de software en el registro nacional de derechos de autor.	Se desarrolla más adelante con legislación de la Comunidad Andina.	A partir de la Decisión 351 del Grupo Andino (Régimen común sobre derechos de autor y derechos conexos) hay varios decretos que modifican la legislación anterior, el Decreto 162 de 1996. Que reglamenta las sociedades de gestión colectiva de derechos de autor o de derechos conexos, la Ley 719 de 2001, especialmente relacionada con sociedades de gestión colectiva de derechos de autor, el Decreto 1721 de 2002.
Costa Rica	La Ley Nº 6867 sobre Patentes de Invención, Dibujos y Modelos Industriales y Modelos de Utilidad, determina que “no se considerarán invenciones: a) ... Los programas de ordenador considerados aisladamente”.	La Ley Nº 6683, en su art. 1 determina la protección de los programas de cómputo (o computación, dentro de los cuales se incluyen sus versiones sucesivas y los programas deriva-		La Ley Nº 8039, establece un procedimiento de observancia especial para todos los derechos de propiedad intelectual en sede administrativa, además de las acciones judiciales que puedan proceder. Ratificó el Tratado de la OMPI sobre derecho de autor, (WCT) por Ley Nº. 7968.

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
		dos).		
Ecuador	El art. 125 de la Ley de Propiedad Intelectual, establece que no se considerarán invenciones: d) los programas de ordenadores o el soporte lógico <i>en tanto no formen parte de una invención susceptible de aplicación industrial.</i>	La Ley de Propiedad Intelectual, Registro Oficial 320/1998, en su art. 8 protege especialmente a los programas de ordenador y, en el art. 7 brinda una definición ²⁷	En Ecuador se regula a todas las categorías de derechos de propiedad intelectual (marcas, patentes, derecho de autor, entre otros) bajo una misma Ley.	

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
El Salvador		Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Intelectual, Decreto N° 604. El art. 13 protege por derecho de autor a todas las obras literarias, científicas y artísticas incluidos los programas de ordenador. ²⁸		

²⁷ Programa de ordenador (software): Toda secuencia de instrucciones o indicaciones destinadas a ser utilizadas, directa o indirectamente, en un dispositivo de lectura automatizada, ordenador, o aparato electrónico o similar con capacidad de procesar información, para la realización de una función o tarea, u obtención de un resultado determinado, cualquiera que fuere su forma de expresión o fijación. El programa de ordenador comprende también la documentación preparatoria, planes y diseños, la documentación técnica, y los manuales de uso.

²⁸ En la SECCIÓN "E" art. 32, se establece que "Programa de ordenador, ya sea programa fuente o programa objeto, es la obra literaria constituida por un conjunto de instrucciones expresadas mediante palabras, códigos, planes o en cualquier otra forma

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
Guatemala	Decreto Numero 57-2000 Ley De Propiedad Industrial, art. 91, determina que no constituirán invenciones, entre otros: d) Las teorías científicas y los métodos matemáticos; g) Los programas de ordenador aisladamente considerados.	Decreto N° 33-98, Ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos, art. 30. Los programas de ordenador se protegen en los mismos términos que las obras literarias. Dicha protección se extiende tanto a las programas operativos como a los programas aplicativos, ya sea en forma de código fuente o código objeto y cualquiera que sea su forma o modo de expresión. La documentación técnica y los manuales de uso de un programa gozan de la misma protección prevista para los programas de ordenador.	Brinda definición en art. 4 de Dto. 33-98. Se entiende por: Programa de ordenador: La obra constituida por un conjunto de instrucciones expresadas mediante palabras, códigos, planes o en cualquier otra forma, que al ser incorporadas a un soporte legible por máquina, es capaz de hacer que un ordenador ejecute determinada tarea u obtenga determinado resultado.	
Honduras	Ley N° 12-99, en art. 5 establece que no se considerará invención, y en tal virtud quedará excluida de protección por patente: ...6) Los programas de computación aisladamente considerados; 7) Las formas de presentación de información.	Decreto N° 4-99, Ley sobre Derecho de Autor, art. 2, establece que "Son obras literarias o artísticas, todas las creaciones originales con independencia de su género y cualquiera que sea el modo o forma de expresión, calidad o propósito. En particular, las	El art. 33 sobre derecho de autor determina que "El contrato entre los autores del programa de ordenador y el productor, si no se hubiere estipulado lo contrario, implica la cesión ilimitada a favor del productor de los derechos patri-	El art. 34.- La documentación técnica y los manuales de uso de un programa gozarán de la misma protección que se otorga a esos programas. Toda reproducción del programa requerirá la autorización del titular del derecho con excepción de la copia de seguridad.

que, al ser incorporadas en un dispositivo de lectura automatizada, es capaz de hacer que un ordenador, o sea, un aparato electrónico o similar capaz de elaborar informaciones, ejecute determinada tarea u obtenga determinado resultado.

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
		expresadas por escrito, incluyendo los programas de computadoras”.	moniales. Los derechos morales pertenecen al autor”.	
México	Ley de la Propiedad Industrial, art. 19.- No se considerarán invenciones para los efectos de esta Ley: “IV.- Los programas de computación; V.- Las formas de presentación de información”;	Ley Federal de Derecho de Autor, art. 102, determina que los programas de computación se protegen en los mismos términos que las obras literarias. Dicha protección se extiende tanto a los programas operativos como a los programas aplicativos, ya sea en forma de código fuente o de código objeto. Se exceptúan aquellos programas de computo que tengan por objeto causar efectos nocivos a otros programas o equipos.		www.impi.gob.mx
Nicaragua	Ley N° 354, de Patentes de Invención Modelo de Utilidad y Diseños Industriales, art. 6, dispone que “No constituirán invenciones, entre otros: ... f) Los planes, principios, reglas o métodos económicos, de publicidad o de negocios, y los referidos a actividades puras	Ley N°. 312, de Derecho de Autor y Derechos Conexos, art. 13.- Están protegidas por esta Ley todas las creaciones originales y derivadas, literarias, artísticas o científicas, independientemente de su género, mérito o forma actual o futura, tales como: 2) Las obras literarias, ya sean orales ... como escritas ... comprendiendo también los programas		Artículo 2.- Para efectos de esta Ley se entiende por: Programa de Cómputo: al conjunto de instrucciones expresadas mediante palabras, códigos, gráficos, diseños o en cualquier otra forma que, al ser incorporadas en un dispositivo de lectura autorizada, es capaz de hacer que ordenador, un aparato electrónico o similar capaz de elaborar informaciones, ejercite determinada tarea u obtenga determinado resultado. También forma

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
	mente mentales o intelectuales o materia de juego; los programas de ordenador aisladamente considerados”.	de cómputo, sean estos programas fuente o programa objeto y cualquiera que sea su modo o formas de expresión.		parte del programa su documentación técnica y sus manuales de uso.
Panamá	Ley N°. 35 de 1996 por la cual se dictan disposiciones sobre la propiedad industrial, art. 14, determina que “No se considerarán invenciones para los efectos de esta Ley, entre otros: Los programas de computación <i>per se</i> que se refieran al uso designado para una computadora”.	Ley N° 15 de 1994, art. 7, establece que “Se consideran comprendidas entre las obras protegidas por la ley, especialmente las siguientes: ... las obras expresadas por escrito, incluidos los programas de ordenador”.		
Paraguay		Ley N° 1328/98 de Derecho de Autor y Derechos Conexos, art. 3, Las obras protegidas bajo esta ley pueden calificar, igualmente, por otros regímenes de protección de propiedad intelectual, tales como patentes, marcas, datos reservados sobre procesos industriales u otro sistema análogo, siempre	El sistema legal permite la doble protección, por patentes y por derecho de autor.	La ley de derecho de autor define al programa de ordenador (software) como la expresión de un conjunto de instrucciones mediante palabras, códigos, planes o en cualquier otra forma que, al ser incorporadas en un dispositivo de lectura automatizada, es capaz de hacer que un computador ejecute una tarea u obtenga un resultado. El programa de ordenador comprende también la documentación técnica y

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
		que las obras o tales componentes merezcan dicha protección bajo las respectivas normas. Asimismo, el art. 4 establece dentro de las obras protegidas a los programas de ordenador;		los manuales de uso.
Perú	Ley de Propiedad Industrial, Decreto Legislativo N° 823, art. 27 - No se considerarán invenciones: "d) Los planes, reglas y métodos para el ejercicio de actividades intelectuales, para juegos o para actividades económico-comerciales, así como los programas de ordenadores o el soporte lógico; e) Las formas de presentar información"	Decreto Legislativo 822 sobre derecho de autor, dispone en su art. 5 que "Están comprendidas entre las obras protegidas las siguientes, ... k) Los programas de ordenador".	El art. 3° del Dto. 822 expresa que "Los derechos reconocidos en esta ley son independientes de la propiedad del objeto material ... y su goce o ejercicio no están supeditados al requisito del registro o al cumplimiento de cualquier otra formalidad"	Se defina programa de ordenador (software), como: "Expresión de un conjunto de instrucciones mediante palabras, códigos, planes o en cualquier otra forma que, al ser incorporadas en un dispositivo de lectura automatizada, es capaz de hacer que un computador ejecute una tarea u obtenga un resultado. La protección del programa de ordenador comprende también la documentación técnica y los manuales de uso".
República Dominicana		Ley N° 32-86 (del 4 de julio de 1986), sobre derecho de autor.		
Uruguay	Ley 17.164, art. 13.- No se considerarán invenciones a efectos de la presente ley "a ... Los programas de computación considerados aislada-	Ley N° 17.616 modificatoria de la Ley 9739 sobre Derecho de Autor, protege a los programas de ordenador sean programas fuente u objeto".		

Países	Protección por patentes	Protección por derecho de autor	Características principales	Otras normas relevantes
	mente, F) Las diferentes formas de reproducir informaciones”.			
Venezuela	Gaceta Oficial N° 24873, esta Ley es antigua y ha sido casi sustituida casi en su totalidad por las Decisiones de la Comunidad Andina.	Gaceta Oficial N° 4.638, art. 2 expresa que “Se consideran comprendidas entre las obras del ingenio a que se refiere el artículo anterior, especialmente las siguientes: ... los programas de computación, así como su documentación técnica y manuales de uso”.		Se regula por el régimen común de la Comunidad Andina
Comunidad Andina Decisión de la Comisión del Acuerdo de Cartagena	Decisión 486: Régimen Común sobre Propiedad Industrial, art, 15., dispone que “No se considerarán invenciones ... a los programas de ordenadores o el soporte lógico, como tales”.	Decisión 351 sobre Derecho de Autor, art. 4 “La protección reconocida por la presente Decisión recae sobre todas las obras literarias, artísticas y científicas que puedan reproducirse o divulgarse por cualquier forma o medio conocido o por conocer, y que incluye, entre otras, las siguientes: ... l) Los programas de ordenador”.		Definición comunitaria de Programa de Ordenador (Software): “Expresión de un conjunto de instrucciones mediante palabras, códigos, planes o en cualquier otra forma que, al ser incorporadas en un dispositivo de lectura automatizada, es capaz de hacer que un ordenador -un aparato electrónico o similar capaz de elaborar informaciones-, ejecute determinada tarea u obtenga determinado resultado. El programa de ordenador comprende también la documentación técnica y los manuales de uso”.

3. Principales Consideraciones sobre la materia:

En relación a la protección de la Propiedad Intelectual, se sugiere que las empresas de Software que incursionen en el mercado internacional tengan presentes los siguientes principios:

- ***Sobre la opción entre patentes para invención asociada a una aplicación o un sistema informáticos y la protección por derecho de autor:***

- ✓ La mejor opción está en función de las características y posibilidades económicas y legales de la empresa, de las particularidades del software y de la legislación del país donde se reclama la protección.
 - ✓ En muchos países los programas informáticos, ya sean en su forma de código fuente o como objetos, están protegidos por el derecho de autor. La mayor ventaja de este tipo de protección es su sencillez. La protección mediante el derecho de autor no depende de ninguna formalidad, como el registro o el depósito de ejemplares en los 151 países que son parte en el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas²⁹. Esto significa que la protección internacional por medio del derecho de autor es automática, comienza desde el mismo momento en que se crea la obra. Asimismo, el titular de un derecho de autor goza de un período de protección relativamente largo, que dura, por lo general, toda la vida del autor más otros 50 años o, en determinados países, 70 años después de fallecido el autor.
 - ✓ Con la protección bajo patentes la situación es diferente. Las solicitudes de patente se presentan, en principio, para cada país en el que se desee obtener protección. Para gozar de la protección que confiere una patente, la solicitud de patente debe cumplir una serie de requisitos formales y sustantivos; y una invención patentada se da a conocer al público general. Estos requisitos pueden ser jurídica y técnicamente complejos. En comparación con la protección por medio del derecho de autor, la duración de la protección por medio de patentes es más corta; por lo general, dura 20 años desde la fecha de presentación de la solicitud.
- **Razones que justifican el uso de la opción del patentamiento:**
 - ✓ Una de las razones de más peso por la cual mucha gente está interesada en patentar sus invenciones asociadas a programas informáticos **es que la protección por medio del derecho de autor abarca sólo las expresiones, y no las ideas, los procedimientos, los métodos de funcionamiento ni los conceptos matemáticos como tales**. Si bien el derecho de autor protege la "expresión literal" de las aplicaciones o los sistemas informáticos, no protege las "ideas" subyacentes a dichos sistemas o aplicaciones, ideas que suelen tener un alto valor comercial.
 - ✓ Debido a los complejos requisitos de registrar una patente, los costos para obtenerla y hacerla valer son elevados. Salvo que se trate de una empresa que disponga de importantes recursos financieros, se debería considerar si patentar una innovación asociada a un programa informático es la mejor manera de proteger el producto.
 - ✓ Igualmente, además de la protección automática del derecho de autor existe la posibilidad de registro, lo cual facilita las cuestiones probatorias en caso de litigio sobre titularidad e infracción del derecho.
 - ✓ También debe valorarse la posibilidad y la viabilidad de utilizar otros tipos de propiedad intelectual, como las marcas, los dibujos o modelos industriales y la protección del secreto comercial, como así también, el registro de un nombre de dominio desde donde publicitar y ofrecer los productos.
 - **Necesidad de identificar qué partes de la innovación es la que interesa proteger de los competidores.**

²⁹ El convenio de Berna se trata de un acuerdo internacional que regula el tema al que nuestro país ha adherido

- ✓ Los sistemas o aplicaciones informáticos pueden formar parte de un ordenador u otro tipo de aparato, como un electrodoméstico o un automóvil. Pero con frecuencia ese software se crea, reproduce y distribuye en soportes (como disquetes, CD-ROM o en una red en línea) independientes del hardware.
 - ✓ Los distintos tipos de programas informáticos realizan funciones técnicas diversas, como controlar una máquina o regular la temperatura de una habitación. Pueden utilizarse para controlar los sistemas de comunicación en red o como interfaces entre un ordenador y un ser humano. O bien pueden emplearse en procesar datos científicos, financieros, económicos o sociales para, por ejemplo, explorar una nueva teoría científica o averiguar la mayor ganancia posible de una inversión.
 - ✓ Dependiendo de cómo se utilice el software junto con el hardware, puede variar lo que se desee proteger de la competencia. La parte esencial de una innovación asociada a un programa informático puede encontrarse en un aparato, un sistema, un algoritmo, un método, una red, el procesamiento de datos o el propio programa informático. Estas consideraciones pueden servir para valorar las posibilidades de obtener una patente para una innovación, proteger por derecho de autor, agregar también de manera complementaria protección por marca y por diseño, tal como se describe en el punto anterior.
- ***No todos los tipos de innovaciones asociadas a programas informáticos pueden gozar de la protección de una patente.***
 - ✓ Para optar a la protección por medio de una patente, una invención debe constituirse por una materia patentable. Es decir, debe cumplir con los requisitos de patentabilidad, que son los siguientes: 1) constituir una novedad, 2) implicar una actividad inventiva (no ser evidente) y 3) la invención debe ser susceptible de aplicación industrial (o, en determinados países, resultar útil, o cuando el objeto de la invención conduzca a la obtención de un resultado o de un producto industrial). Dado que la legislación sobre patentes es de aplicación a las invenciones de cualquier ámbito tecnológico sin discriminación alguna, para ser patentables, las invenciones asociadas a programas informáticos y las invenciones asociadas a métodos comerciales deben también cumplir esos requisitos.
 - ✓ En relación con las innovaciones asociadas a programas informáticos, debe prestarse una atención especial a los requisitos referentes a la materia patentable y a la actividad inventiva (que no sea evidente). En primer lugar, una patente se concede para una "invención", que puede describirse en términos generales como una solución a un problema técnico. Hasta la fecha, no hay una definición internacional del término "invención", y no cabe duda de que cada legislación nacional daría una respuesta diferente a la pregunta de qué materias se incluyen en las invenciones patentables. En muchos países, las "invenciones" han de tener un carácter técnico o aportar una solución con el uso de las leyes naturales. Así pues, las teorías económicas, los métodos de ejercicio de una actividad económica, los métodos matemáticos o los programas informáticos, como tales, no son "invenciones" patentables. Teniendo en cuenta que este requisito varía de un país a otro, tal como se explica más adelante, debe prestarse atención en cuanto a determinar si la innovación asociada a un programa informático que se pretende patentar se considera materia patentable de conformidad con la ley de patentes del país de que se trate.
 - ✓ En segundo lugar, para obtener una patente, una invención no debe ser evidente para una persona especializada en la esfera correspondiente al esta-

do de la técnica. No es suficiente con que la invención reivindicada sea nueva, es decir, que sea diferente de lo que exista hasta ese momento en el estado de la técnica, sino que la diferencia entre la invención reivindicada y el estado de la técnica debe ser significativa y esencial a la invención.

- ✓ En el área de las patentes resulta jurídica y técnicamente complejo cumplir todos los requisitos para la protección. Por esta razón es importante establecer contacto con un especialista en propiedad intelectual que esté familiarizado con las cuestiones técnicas y jurídicas del país donde se pretende obtener protección.
- ***Acerca de la evaluación de la necesidad de proteger en el extranjero la innovación aportada por la firma.***
 - ✓ En principio, si se desea patentar una innovación en el extranjero, deberá obtenerse una patente en cada país de interés, de conformidad con las diversas legislaciones nacionales. Una patente concedida para un país X, sólo tendrá validez en ese país y no es posible impedir que los competidores utilicen esa invención en otros países.
 - ✓ En algunas regiones, una oficina regional de patentes, por ejemplo, la Oficina Europea de Patentes, acepta las solicitudes de patente o concede patentes a escala regional, con los mismos efectos que las solicitudes presentadas o las patentes concedidas en los Estados miembros de la región. La dificultad principal a la hora de conseguir patentes en el extranjero es que las leyes y prácticas regionales o nacionales varían de un país a otro o de una región a otra.
 - ✓ Un ejemplo es el requisito referente a la materia susceptible de ser patentada. En Europa, en el Convenio sobre la Patente Europea se excluyen explícitamente de la patentabilidad "los programas de ordenadores" y "los métodos para el ejercicio de actividades económicas como tales". Aunque no hay una definición del término "invención" en el Convenio, por lo general se entiende que, de conformidad con la legislación sobre patentes, las invenciones deben tener un carácter técnico.
 - ✓ Por ejemplo, se considera que tienen un carácter técnico los métodos para controlar un proceso industrial, el procesamiento de datos que representen entidades físicas (temperatura, tamaño, forma, etc.) y las funciones internas del propio ordenador. Un sistema informático que se utilice en el campo de las finanzas puede tener un carácter técnico si el proceso se basa en consideraciones técnicas relacionadas con el funcionamiento del ordenador (por ejemplo, la mejora de la seguridad), más que en consideraciones sobre cómo funciona el sistema financiero.
 - ✓ Por otra parte, en los Estados Unidos de América, no se excluyen de manera específica como materias susceptibles de ser patentadas los programas informáticos ni los métodos para el ejercicio de actividades económicas. La legislación establece que una invención patentable debe consistir en un procedimiento, máquina, producto o composición de materia útiles. De acuerdo con el Tribunal Supremo de los Estados Unidos de América, el Congreso pretendía que se estableciera como materia patentable "todo lo que existe y que ha sido hecho por el hombre", pero las leyes naturales, los fenómenos naturales y las ideas abstractas son tres ámbitos específicos que no son patentables.
 - ✓ Por ejemplo, el Tribunal de Apelaciones del Circuito Federal de los Estados Unidos, juzgó que era materia patentable una invención informática (un algoritmo matemático) para crear una visualización coherente de datos numéricos en un osciloscopio, porque la invención reivindicada en su conjunto era

una aplicación práctica de una idea abstracta, que aportaba "un resultado útil, concreto y tangible".

- ✓ Así pues, algunas innovaciones asociadas a programas informáticos son patentables en los Estados Unidos de América, si bien las mismas innovaciones pueden quedar excluidas de las materias patentables en Europa o en el Japón. En los casos de América Latina la parte pertinente de la legislación sobre exclusiones se encuentra transcrita en el cuadro de la sección Estudio comparativo Latinoamérica de este Anexo.
- ✓ Para facilitar la presentación de solicitudes internacionales de patentes, en el Tratado de Cooperación en materia de Patentes se establece un sistema internacional en virtud del cual un solicitante puede presentar una única solicitud internacional de patente, que tendrá el mismo efecto que las solicitudes nacionales presentadas en cada uno de los Estados contratantes del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT). No obstante, de acuerdo con el sistema del PCT, aunque la presentación de la solicitud es un trámite único común, depende todavía de cada Estado el que la patente sea concedida para cada territorio nacional respecto de la invención reivindicada que figure en la solicitud internacional. En todo caso, el PCT simplifica el procedimiento y reduce los costos de obtener patentes en el extranjero³⁰. La Argentina no es parte de este tratado, pero varios países de América Latina sí lo son.

³⁰ Para más información relativa al PCT, incluidas las tasas, países signatarios, etc., se sugiere visitar el sitio Web de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI): <http://www.wipo.int/pct/en/index.html>.

Anexo 3: Compras Públicas en Latinoamérica

Introducción

El sector público en Latinoamérica es un comprador de gran envergadura sobre todos en sectores donde la participación del Estado es muy importante. En grandes sectores como salud, educación, acción social, seguridad, el Estado concentra gran parte del mercado a través de administradores gubernamentales u organismos descentralizados, en función a lo cual se entiende necesario formular una síntesis de los regímenes de compras gubernamentales en esos países.

Dentro de los sectores del Estado pueden clasificarse los siguientes, que generan oportunidades para el software:

- ⇒ Salud
 - Redes hospitalarias
 - Hospitales
 - Prestadores
 - Administradores
 - Red de farmacias
- ⇒ Educación
 - Educación primaria y secundaria
 - Educación superior
- ⇒ Seguridad
 - Policía (expedientes policiales, recursos humanos, Base de datos criminalística,
 - Identificación de las personas
 - Accesos al país (aeropuertos, accesos terrestres)
 - Control de armas
 - Fuerzas armadas
- ⇒ Poder ejecutivo, Legislativo y Judicial, de orden nacional, provincia o estatal y municipales
- ⇒ Organismos de soporte
 - Contabilidad General
 - Tesorería
 - Recaudación y aduanas
- ⇒ Organismos descentralizados
 - Banco Central
- ⇒ Organismos de contralor
 - Control de seguros
 - Control previsional y riesgo de trabajo
 - Control de empresas privatizadas,
- ⇒ Empresas publicas
 - Correo
 - Petroleras
 - Telefónicas
 - Energéticas

Debe tenerse en cuenta que además de las bases y condiciones que establecen los mecanismos de compras Estatales, existen en cada compra en particular varios requisitos propios incorporados que se anexan a las especificaciones técnicas, que son elementos cualitativos de las empresas oferentes.

Esto se refiere a por ejemplo condiciones de ratios financieros, de composición de la propiedad de la compañía y otros elementos que funcionan como filtros y trabas de acceso a ciertos tipos de empresas, Generalmente estas trabas aplican a las empresas PyMEs.

1. Brasil

1.1. Normativa

Leyes N° 8.666, N° 7.232 y N° 8.248, sus modificatorias y complementarias.

Sitio de Internet: www.comprasnet.gov.br

1.2. Ámbito de aplicación

La Ley rige en el ámbito de los Poderes de la Unión, en los Estados, en el Distrito Federal y en los Municipios. También se aplica a la Administración Central, a los fondos especiales, a las entidades autárquicas, a las fundaciones públicas, a las empresas públicas, a las sociedades de economía mixta y a las demás entidades controladas directa o indirectamente por la Unión, los Estados, el Distrito Federal o los Municipios.

1.3. Preferencia Nacional

Los agentes públicos tienen prohibido establecer un tratamiento diferenciado, ya sea de naturaleza comercial, legal, del trabajo, previsional o cualquier otra, entre empresas brasileñas y extranjeras.

Sin embargo, se establece que, en igualdad de condiciones y como criterio de desempate, se preferirá sucesivamente, a los bienes y servicios:

- ⇒ Producidos o prestados por empresas brasileñas de capital nacional
- ⇒ Producidos en el país
- ⇒ Producidos o prestados por empresas brasileñas

En los proyectos básicos y en los proyectos ejecutivos de obras y servicios será considerada, entre otros, la posibilidad de empleo de mano de obra, materiales, tecnología y materias primas existentes localmente para su ejecución, conservación y operación. Esta disposición otorga una gran discrecionalidad para imponer de hecho diferencias a favor de las ofertas brasileñas.

1.4. Modalidad de las licitaciones

Para compras de bienes o servicios:

- ⇒ Invitación a ofertar (la entidad invita a ofertar a un mínimo de tres proveedores): hasta R\$ 80.000
- ⇒ Toma de precios (abierta a interesados registrados o que cumplan todas las condiciones exigidas para el registro): hasta R\$ 650.000
- ⇒ Licitación pública (abierta a cualquier interesado): más de R\$ 650.000
- ⇒ Pregón (para la adquisición de bienes y servicios comunes): durante el acto de apertura de ofertas, el autor de la oferta de precio más bajo y los de las ofertas cuyos precios sean hasta un 10% superior a aquella, podrán realizar nuevas ofertas.

1.5. Habilitación

Sólo se podrá exigir documentación relativa a:

- ⇒ **Habilitación jurídica:** documento de identidad, registro comercial o copia del acto constitutivo vigente, constancia de inscripción del acto constitutivo. En el caso de empresa extranjera se deberá presentar también un decreto de autorización.
- ⇒ **Calificación técnica:** registro en la entidad profesional correspondiente, comprobación de aptitud para desempeñar la provisión, con indicación de las instalaciones, equipamiento y personal técnico adecuados
- ⇒ **Calificación económico-financiera:** balance contable correspondiente al último ejercicio, certificación negativa de concurso o quiebra, garantía del 1% del valor estimado del contrato (caución, seguro o fianza).
- ⇒ **Regularidad fiscal:** prueba de inscripción en el Registro de Contribuyentes (federal, estadual y municipal), prueba de regularidad con el órgano de Hacienda federal, estadual y municipal y prueba de regularidad en materia de seguridad social.

Las empresas extranjeras deberán tener una representación legal en el país y presentará documentos equivalentes, autenticados por el consulado y traducidos por traductor oficial.

En caso de un consorcio entre empresas brasileñas y extranjeras, el liderazgo de la misma deberá recaer en la empresa brasileña.

Las ofertas presentadas por extranjeros serán incrementadas con el valor de los impuestos que gravan exclusivamente a los oferentes brasileños en la operación final de venta.

Los criterios de evaluación de las propuestas deben ser indicados en los pliegos de cada licitación.

1.6. Bienes y servicios de informática y automatización

La Ley N° 8.248 prevé que los órganos y entidades de la Administración Pública Federal, directa o indirecta, las fundaciones creadas o mantenidas por el Poder Público y las demás organizaciones bajo control directo o indirecto de la Unión deberán dar preferencia en el siguiente orden:

- ⇒ Bienes y servicios con tecnología desarrollada en el país
- ⇒ Bienes producidos de acuerdo al proceso productivo básico en la forma definida por el Poder Ejecutivo.

Para el ejercicio de esta preferencia se tendrán en cuenta las condiciones equivalentes de plazo de entrega, soporte técnico, calidad, estandarización, compatibilidad y especificaciones de rendimiento y precio.

La Ley 8.248 prevé diversos incentivos fiscales para las empresas brasileñas que tengan como actividad la producción de bienes y servicios de informática.

El software está considerado expresamente dentro del concepto de bienes y servicios de informática y automatización.

2. México

2.1. Normativa

- ⇒ Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público
- ⇒ Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público
- ⇒ ACUERDO por el que se establecen las reglas para la aplicación del margen de preferencia en el precio de los bienes de origen nacional, respecto del precio de los bienes de importación, en los procedimientos de contratación de carácter internacional que realizan las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.
- ⇒ ACUERDO por el que se reforma el diverso por el que se establecen las reglas para la determinación y acreditación del grado de contenido nacional tratándose de procedimientos de contratación de carácter nacional.
- ⇒ ACUERDO por el que se reforma el diverso por el que se establecen las reglas para la determinación y acreditación del grado de contenido nacional tratándose de procedimientos de contratación de carácter nacional.
- ⇒ ACUERDO por el que se establecen las reglas para la celebración de licitaciones públicas internacionales de conformidad con los tratados de libre comercio.

Sitio de Internet: www.compranet.gob.mx

2.2. Ámbito de Aplicación

La normativa sobre compras de gobierno se aplica a:

- ⇒ Las unidades administrativas de la Presidencia de la República;
- ⇒ Las Secretarías de Estado, Departamentos Administrativos y la Consejería Jurídica del Ejecutivo Federal;
- ⇒ La Procuraduría General de la República;
- ⇒ Los organismos descentralizados;
- ⇒ Las empresas de participación estatal mayoritaria y los fideicomisos en los que el fideicomitente sea el gobierno federal o una entidad paraestatal, y
- ⇒ Las entidades federativas, con cargo total o parcial a fondos federales.

2.3. Preferencia nacional

Se establece que, en las contrataciones de carácter internacional, se deberá optar, en igualdad de condiciones, por el empleo de los recursos humanos del país y por la adquisición y arrendamiento de bienes producidos en el país, que cuenten con el porcentaje de contenido nacional mínimo. Los mismos tendrán un margen hasta del **diez por ciento de preferencia** en el precio respecto de los bienes de importación.

2.4. Reglas de contenido local

Como principio, para gozar de la preferencia del 10%, los productos de origen mexicano deben cumplir con un grado de integración local del 50%.

Sin embargo, se establecen excepciones a esta regla de contenido local para algunos productos, entre los que se encuentran los discos magnéticos flexibles para computadora, que deben cumplir con un grado de integración local del 20% y los

siguientes equipos de cómputo e informática, a los que se les exige el 30% de contenido local:

1. Aparatos de redes de área local (LAN)
2. Equipos *modems*
3. Graficadores
4. Impresoras
5. Lectores ópticos (*scanners*)
6. Microcomputadoras (*PC's*)
7. Minicomputadoras
8. Monitores
9. Multiplicadores de salida digital
10. Procesadores de texto
11. Unidades de control o adaptadores
12. Unidades de entrada y salida
13. Unidades de memoria (Unidades de disco flexible y duro)

A su vez, se consideran exceptuados del cumplimiento del porcentaje de contenido nacional, a los fines de la aplicación de la preferencia, a los automotores y a las computadoras personales y sus periféricos, los servidores, así como los periféricos de éstos y equipo diferente a computadoras personales, siempre que la empresa fabricante o ensambladora se encuentre inscrita en los registros nacionales de fabricantes de esos bienes.

2.5. Modalidad de las licitaciones

Licitación pública: es la regla general para realizar las contrataciones. Las licitaciones públicas, a su vez, pueden ser:

1. Nacionales, cuando únicamente puedan participar personas de nacionalidad mexicana y los bienes a adquirir sean producidos en el país y cuenten por lo menos con un 50% de contenido nacional. Se podrán establecer casos de excepción correspondientes a dichos requisitos
2. Internacionales, cuando puedan participar tanto personas de nacionalidad mexicana como extranjera y los bienes a adquirir sean de origen nacional o extranjero. Solamente se realizan licitaciones internacionales, en los siguientes casos:
 - a. Cuando resulte obligatorio conforme a lo establecido en los tratados, es decir, cuando México se encuentre obligado a dar acceso a sus compras de gobierno a los proveedores de un Estado socio en un acuerdo comercial sobre compras gubernamentales, por ejemplo, a los países del NAFTA o de la Unión Europea.
 - b. Cuando no exista oferta de proveedores nacionales respecto a bienes o servicios en cantidad o calidad requeridas, o sea conveniente en términos de precio;
 - c. Cuando habiéndose realizado una de carácter nacional, no se presenten propuestas que cumplan con los requisitos de contenido nacional
 - d. Cuando así se estipule para las contrataciones financiadas con créditos externos.

Podrá negarse la participación a extranjeros en licitaciones internacionales, cuando con el país del cual sean nacionales no se tenga celebrado un tratado y ese país no conceda un trato recíproco a los licitantes, proveedores, bienes o servicios mexicanos.

- ⇒ Invitación a cuando menos tres personas: por las causas y montos establecidas en la Ley. Es aplicable a estos casos la distinción entre nacional e internacional citada precedentemente.
- ⇒ Adjudicación directa: por las causas establecidas en la Ley.

2.6. Acuerdos de libre comercio

Acuerdos de libre comercio, que incluyen un capítulo de compras del sector público:

- ⇒ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, capítulo X
- ⇒ Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela, capítulo XV
- ⇒ Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, capítulo XII
- ⇒ Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia, capítulo XIV
- ⇒ Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua, capítulo XV
- ⇒ Tratado de Libre Comercio México y el Estado de Israel, capítulo VI
- ⇒ Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Comunidad Europea y sus estados miembros, título III
- ⇒ Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio, capítulo V

3. Chile

3.1. Normativa

Ley de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios N° 19.886, existe también un proyecto de reglamentación que aún no ha sido aprobado.

Sitio de Internet: www.chilecompra.cl

Los organismos públicos deberán desarrollar todos sus procesos de adquisiciones y contrataciones de bienes, servicios y obras utilizando solamente el sistema electrónico.

3.2. Ámbito de Aplicación

La normativa de contrataciones públicas se aplica a la Administración del Estado, que está constituida por los Ministerios, las Intendencias, las Gobernaciones y los órganos y servicios públicos creados para el cumplimiento de la función administrativa, incluidos la Contraloría General de la República, el Banco Central, las Fuerzas Armadas y las Fuerzas de Orden y Seguridad pública, los Gobiernos Regionales y las Municipalidades. Expresamente se ha exceptuado a las empresas públicas.

A su vez, deben acogerse a las normas de transparencia (publicidad de los actos de contratación), los órganos del sector público no regidos por esta ley, lo que incluye al Congreso Nacional y el Poder Judicial.

3.3. Trato a los oferentes extranjeros

No se prevé preferencia alguna para los oferentes de origen nacional. Adicionalmente, de forma expresa, se prohíbe que las entidades a través de las bases de contratación afecten el trato igualitario que deben dispensar a todos los oferentes.

Sin embargo, en la licitación privada, se faculta a las entidades a preferir a aquellos proveedores que está inscriptos en el Registro de Proveedores

3.4. Modalidad de las licitaciones

- ⇒ Licitación pública: Es obligatoria cuando las contrataciones superen las 1.000 UTM (unidades tributarias mensuales), en estas licitaciones cualquier persona puede presentar ofertas.
- ⇒ Licitación privada: previa resolución fundada, la Administración invita a presentar propuestas a ciertos proveedores, con un mínimo de tres.
- ⇒ Contratación directa: por las causales señaladas en la Ley. También cuando el monto de la contratación sea inferior a 100 UTM.
- ⇒ Convenios marco: son convenios que la Dirección de Compras realiza con ciertos proveedores, respecto de los cuales toda entidad puede librar órdenes de compra.

Cada institución deberá elaborar un plan anual de compras y contrataciones.

3.5. Habilitación

Existe un registro electrónico oficial de contratistas con la Administración. Obligación de registrarse en ChileCompra para poder adjudicarse algún contrato del Estado.

3.6. Bienes y servicios de informática

Se comprende dentro del concepto de contrato de suministro a las adquisiciones y arrendamientos de equipos y sistemas para el tratamiento de la información, sus dispositivos y programas y la cesión de derecho de uso de estos últimos. No obstante, la adquisición de programas de computación a medida se considerará contrato de servicios.

En los casos de contratos de suministro y servicio cuyo objeto sea la adquisición o prestación de bienes o servicios de tracto sucesivo, la entidad podrá solicitar la constitución de una sociedad o agencia de sociedad anónima extranjera con objeto único y exclusivo respecto del contrato de suministro y servicio.

4. Venezuela

4.1. Normativa

Decreto N° 1.555/2001, Decreto N° 1.892/2002, Resolución DM N° 453/2002

Sitio de Internet: www.snc.gov.ve

4.2. Ámbito de Aplicación

La ley y su reglamentación se aplica a las contrataciones que realicen los sujetos que se indican a continuación:

- ⇒ Los órganos del poder nacional
- ⇒ Institutos autónomos
- ⇒ Entes que conforman el Distrito Capital

- ⇒ Universidades Públicas
- ⇒ Asociaciones civiles y sociedades con participación estatal igual o mayor al 50% del patrimonio o capital social.
- ⇒ Fundaciones constituidas por algunas de las entidades u organismos citados precedentemente
- ⇒ Los Estados, Municipios y los institutos autónomos estatales o municipales, las asociaciones civiles y sociedades en las que tengan participación igual o mayor al 50 % y a las fundaciones por ellos constituidas.
- ⇒ Los entes que reciben subsidios o donaciones por parte del Estado.

4.3. Preferencia nacional

PyMES: Se faculta al Presidente para dictar medidas temporales para que en las contrataciones se compensen las condiciones adversas que afectan a la pequeña y mediana industria y cooperativa. Estas medidas pueden consistir en el establecimiento de márgenes de preferencia, reserva de categorías o montos de contratos, utilización de esquemas de contratación que impliquen la incorporación de bienes con valor agregado nacional, transferencia de tecnología, incorporación de recursos humanos, entre otras.

Se instruye a los entes contratantes para que, en los criterios de evaluación, tomen las medidas necesarias para la incorporación máxima posible de ofertas nacionales de bienes y servicios producidos por la pequeña y mediana industria.

Por otra parte, se dispone una preferencia del 5% para las ofertas que cumplan con las siguientes condiciones:

- ⇒ La oferta de bienes que tenga mayor valor agregado
- ⇒ La oferta de obras o servicios presentada por empresa domiciliada en Venezuela, que tenga mayor incorporación de partes e insumos nacionales y mayor participación de recursos humanos nacionales

A su vez, el oferente que resulte adjudicatario por la aplicación de las medidas citadas, deberá cumplir y hacer cumplir a sus subcontratistas dichas medidas.

Existe también una reserva de contratos para las categorías de bienes que se señalan a continuación, en las que sólo se podrán presentar ofertas que cumplan con el valor agregado nacional indicado en cada una de ellas:

Bienes:

1. Tuberías de línea de acero al carbono con costura de diámetro mayor o igual a 16", vehículos automotores de hasta 4,6 toneladas de peso bruto vehicular (automóviles de pasajeros, camionetas y rústicos 4x4), chasis cabinados para camiones y chasis armados para buses, que contengan un valor agregado nacional mínimo de 25%.
2. Recipientes de acero al carbono o inoxidable, con espesor de hasta 2", cabezales de pozo, geomembranas de PVC hasta 5 mm de espesor y hasta 1,8 m de ancho, geomembranas de polietileno de 0,5 mm de espesor y hasta 4 m de ancho y de 1,5 mm de espesor y hasta 1,5 m de ancho, geocompuestos y geomallas de cualquier tamaño, baldosas de PVC, perfiles de PVC para la construcción, mallas plásticas para la construcción y vialidad y paletas de plástico, que contengan un valor agregado nacional mínimo de 30%.
3. Válvulas "Gas Lift", mandriles y manómetros, jeringas, tuberías de PVC y sus accesorios hasta 1 m de diámetro y 100 mm de calibre, tuberías de po-

lietileno y sus accesorios hasta 1 m de diámetro y 630 mm de calibre, cavas plásticas, termos plásticos y alfombras de fibras plásticas, que contengan un valor agregado nacional mínimo de 35%.

4. Espárragos y tornillerías con diámetro de 5/8" a 2", buses y microbuses, camiones cisternas, camiones cavas con o sin refrigeración, camiones de volteo, estacas o plataformas, ambulancias, camiones blindados para el transporte de valores, camiones acondicionados para venta de alimentos y grúas (totalmente terminados de más de 4,6 tn de peso bruto vehicular), válvulas de bola y válvulas de tapón (excepto para servicio de ácido fluorhídrico), tubería de entubación y producción para la industria petrolera excepto las superiores a grado N con extremos forjados P y las de espesor de pared mayor a 11 mm, tanques metálicos de almacenamiento a presión atmosférica y bombas recíprocas, que contengan un valor agregado nacional mínimo de 40%.
5. Mobiliario, con un valor agregado nacional mínimo de 45%.
6. Tubería para gasoducto y oleoducto con diámetros desde 2-3/8" hasta 52" y espesor de pared hasta 12,7 mm, tuberías de línea de acero al carbono con costura de diámetro menor a 16", balancines y unidades de bombeo mecánico para petróleo, prendas de vestir, papel y sus manufacturas, con un valor agregado nacional mínimo de 50%.
7. Artes gráficas, que contengan un valor agregado nacional mínimo de 60%.
8. Calzado, con un valor agregado nacional mínimo de 63%.
9. Estructuras metálicas, torres de transmisión eléctrica, cabillas de acero y perfiles de acero hasta 100 mm de altura, alambre y sus productos, envases o recipientes de plástico hasta 10.000 litros de capacidad de PVC, de polietileno o polipropileno, pailas plásticas de 3, 4 y 5 galones, cestas plásticas, vasos, cubiertos, bolsas plásticas, películas termoencogibles, sacos tejidos de polietileno o polipropileno, con un valor agregado nacional mínimo de 65%.

Servicios:

1. Perforación de pozos de hidrocarburos costa afuera y adquisición de datos sísmicos marinos, con un valor agregado nacional mínimo de 20%.
2. Servicio de lodos de perforación (incluyendo lodos), con un valor agregado nacional mínimo de 30%.
3. Perforación de pozos de hidrocarburos en tierra o lagos, con un valor agregado nacional mínimo de 40%.
4. Adquisición de datos sísmicos en tierra, procesamiento de datos sísmicos, manejo de desechos sólidos de perforación de pozos de hidrocarburos, servicios de lodos de perforación (sin incluir lodos), apoyo logístico de alimentación, suministro de combustible, almacenamiento de inventarios, telecomunicaciones y transporte, con un valor agregado nacional mínimo de 50%.

Los contratos de servicios profesionales se reservan para los profesionales venezolanos y a empresas domiciliadas en Venezuela en las que al menos el 80% de los profesionales sean venezolanos, excepto cuando los contratos vayan a ser ejecutados y aprovechados totalmente en el extranjero y cuando no exista oferta calificada en el país.

Para la adquisición de bienes, se establece que los criterios de calificación financiera establecidos en los pliegos sólo serán aplicables a quienes no cumplan con el valor agregado nacional mínimo del 20%. Para la ejecución de obras o prestación de servicios se dispone que quienes ofrezcan obras o servicios con un valor agre-

gado nacional del 40% calificarán financieramente siempre que cumplan con el 75% de los valores requeridos en el pliego para calificar financieramente.

Los entes contratantes podrán establecer en los pliegos el otorgamiento de anticipos en los contratos que tengan por objeto la adquisición de bienes, la ejecución de obras o la prestación de servicios con un valor agregado nacional mayor o igual al 20%.

En los contratos que tengan por objeto la adquisición de bienes, la ejecución de obras o la prestación de servicios con un valor agregado nacional mayor o igual al 20%, el pago se debe realizar dentro de los 45 días desde el cumplimiento de todos los requisitos para el mismo.

Todas estas medidas tienen una vigencia de 3 años, contado desde su publicación el día 30 de julio de 2002.

4.4. Modalidad de las licitaciones

- ⇒ Licitación general, es aquella en la que pueden participar un número indeterminado de licitantes. Es obligatoria cuando, en el caso de adquisición de bienes o contratación de servicios, el monto estimado del contrato fuere superior a 11.000 UT (unidades tributarias) y, para el caso de obras, el monto estimado fuere de 25.000 UT.
- ⇒ Licitación selectiva, es aquella en la que los participantes son invitados a presentar ofertas por el ente contratante. Debe utilizarse esta modalidad cuando el monto estimado del contrato fuere, para bienes y servicios, entre 1.100 UT y 11.000 UT y, para obras, entre 11.500 UT y 25.000 UT. También puede ser utilizada por las causales establecidas en la ley. La invitación a ofertar debe ser al menos a 5 empresas.
- ⇒ Adjudicación directa, que es un procedimiento excepcional, procede cuando el monto estimado del contrato es, para bienes y servicios, hasta 1.100 UT y, para obras, hasta 11.500 UT y por resolución fundada en las causales establecidas por la ley al efecto.

4.5. Habilitación

Para presentar ofertas en licitaciones nacionales es necesario estar inscripto en el Registro Nacional de Contratistas. Tal inscripción no es necesaria para participar en las Licitaciones Anunciadas Internacionalmente.

4.6. Tratados de libre comercio

Tratado de Libre Comercio entre Venezuela, México y Colombia.

5. Bolivia

5.1. Normativa

Ley de Administración y Control Gubernamentales N° 1.178; Decreto Supremo N° 27.328; sus modificatorias y complementarias.

Sitio de Internet: www.sicoes.gov.bo

5.2. Ámbito de aplicación

El Sistema de Administración de Bienes y Servicios se aplica a todas las entidades del Sector Público:

- ⇒ Presidencia y Vicepresidencia de la República
- ⇒ Los ministerios y las unidades administrativas de la Contraloría General de la República y de las Cortes Electorales
- ⇒ El Banco Central de Bolivia, las Superintendencias de Bancos y de Seguros, las Corporaciones de Desarrollo y las entidades estatales de intermediación financiera
- ⇒ Las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional
- ⇒ Los gobiernos departamentales, las universidades y las municipalidades
- ⇒ Las instituciones, organismos y empresas de los gobiernos nacional, departamental y local, y toda otra persona jurídica donde el Estado tenga la mayoría del patrimonio.

Se aplican también, conforme a sus propios objetivos, planes y políticas, al Poder Legislativo y Judicial y a los municipios con población hasta 50.000 habitantes.

5.3. Preferencias nacionales

Se habilita a la Comisión de Calificación de las ofertas a aplicar las siguientes preferencias:

Convocatorias públicas para compras nacionales (Bienes): las propuestas cuyo porcentaje de componentes de origen nacional (insumos y mano de obra) del costo bruto de producción, sea igual o mayor al cincuenta por ciento (50%), se beneficiarán con un margen de preferencia del cinco por ciento (5%) aplicable sobre el precio de la oferta.

Convocatorias públicas nacionales e internacionales:

- ⇒ Bienes: Las propuestas de bienes de fabricación nacional, cuyo porcentaje de componentes nacionales (insumos y mano de obra), sean entre el treinta por ciento (30%) y cincuenta por ciento (50%) del costo bruto de producción, se beneficiarán con un margen de preferencia del quince por ciento (15%). Aquellas propuestas cuyo porcentaje de componentes nacionales sea mayor o igual al cincuenta y uno por ciento (51%) del costo bruto de producción, se beneficiarán con un margen de preferencia del veinte por ciento (20%).
- ⇒ Obras: Las propuestas de empresas constructoras nacionales cuya composición accionaria esté representada mayoritariamente por socios nacionales, se beneficiarán con un margen de preferencia del diez por ciento (10%). Este margen de preferencia se aplicará cuando exista participación de proponentes extranjeros. En el caso de asociaciones accidentales entre empresas constructoras nacionales y extranjeras, se aplicará una preferencia entre 0 y 10% en forma proporcional según la participación nacional en la asociación.

Contratación de Servicios de Consultoría por Concurso de Propuestas: La Autoridad de Aplicación podrá considerar como criterio de calificación y evaluación de las propuestas la participación nacional dentro del personal clave de aquellas. En el caso de asociaciones de empresas consultoras nacionales e internacionales, se

aplicará una preferencia entre 0 y 10% en forma proporcional según la participación nacional en la asociación.

Se establece que en la contratación de servicios de consultoría, las empresas internacionales participarán asociadas con empresas consultoras locales.

Se incluye dentro de la definición de Servicios de Consultoría al desarrollo de sistemas y a los servicios de profesionales especializados o multidisciplinarios, que requiera la aplicación de conocimientos técnicos, económicos y sociales.

Condiciones especiales para PyMES, asociaciones de pequeños productores y organizaciones económicas campesinas: se prevé la prestación de garantías de seriedad de la propuesta y de cumplimiento del contrato reducidas y sólo se exige el 50% de la experiencia requerida.

5.4. Modalidad de las licitaciones

Licitación pública: es el procedimiento de uso normal y obligatorio, que se dirige a un número indeterminado de proponentes. Submodalidades:

- ⇒ Convocatorias públicas para compras nacionales: hasta Bs. 8.000.000, dirigidas a empresas de producción nacional legalmente establecidas en Bolivia.
- ⇒ Convocatoria pública nacional: cuando el presupuesto aprobado para bienes y servicios generales sea superior a UFVs (Unidades de Fomento de Vivienda) 8.000.000 e inferior o igual a UFVs 15.000.000.
- ⇒ Convocatoria pública internacional: cuando el presupuesto supere UFVs 15.000.000.

Se establece que la participación de proponentes extranjeros puede ser limitada de acuerdo a políticas, estrategias y criterios de seguridad nacional.

5.5. Garantías

Los proponentes extranjeros que participen en procesos de contratación deberán presentar únicamente garantías emitidas por entidades que cuenten con correspondencia en Bolivia.

5.6. Observaciones

- ⇒ Las publicaciones de las convocatorias se realizan en día domingo.
- ⇒ Existe un Registro Nacional de Consultoría

6. Colombia

6.1. Normativa

Ley 80 de 1993, Decreto 679 de 1994, Ley 598 de 2000, Decreto 3512/2003, Resolución 5313/2002, sus modificatorias y complementarias.

Sitio de Internet: www.sice-cgr.gov.co

6.2. Ámbito de Aplicación

La normativa sobre contrataciones del Estado es de aplicación a las entidades estatales que se indican a continuación:

- ⇒ La Nación, las regiones, los departamentos, las provincias, el distrito capital y los distritos especiales, las áreas metropolitanas, las asociaciones de municipios, los territorios indígenas y los municipios;
- ⇒ Los establecimientos públicos, las empresas industriales y comerciales del Estado, las sociedades de economía mixta en las que el Estado tenga participación superior al 50%, entidades descentralizadas indirectas y las demás personas jurídicas en las que exista participación pública mayoritaria
- ⇒ El Senado de la República, la Cámara de Representantes, el Consejo Superior de la Judicatura, la Fiscalía General de la Nación, la Contraloría General de la República, las contralorías departamentales, distritales y municipales, la Procuraduría General de la Nación, la Registraduría Nacional del Estado Civil, los ministerios, los departamentos administrativos, las superintendencias, las unidades administrativas especiales y, en general, los organismos o dependencias del Estado a los que la ley otorgue capacidad para celebrar contratos.
- ⇒ A los efectos de la ley de contrataciones, también se denominan entidades estatales las cooperativas y asociaciones conformadas por entidades territoriales.

No se encuentran sujetos a la ley de contrataciones las entidades estatales que tengan por objeto la prestación de servicios y actividades de telecomunicaciones, en los contratos que celebren para la adquisición y suministro de equipos, construcción, instalación y mantenimiento de redes y de los sitios donde se ubiquen.

6.3. Trato a los oferentes extranjeros

Reciprocidad: A los oferentes de bienes y servicios de origen extranjero se les otorga el mismo tratamiento y se le aplican las mismas condiciones, requisitos, procedimientos y criterios de adjudicación que al nacional, exclusivamente bajo el principio de reciprocidad. Se entiende por reciprocidad el compromiso (acuerdo, tratado, etc.) adquirido por otro país en virtud del cual a las ofertas de bienes y servicios colombianos se les concederá en ese país el mismo tratamiento otorgado a sus nacionales.

Debe señalarse al respecto que, hasta el momento, Argentina no ha asumido compromiso alguno sobre contrataciones públicas con Colombia.

Sin embargo, la normativa colombiana establece una segunda posibilidad para las ofertas extranjeras, en aquellos casos en los que no se hubiere celebrado acuerdo, tratado o convenio, estableciendo que los proponentes de bienes y servicios de origen extranjero podrán participar en los procesos de contratación en las mismas condiciones y con los mismos requisitos exigidos a los nacionales colombianos, siempre y cuando en sus respectivos países los proponentes de bienes y servicios de origen colombiano gocen de iguales oportunidades. Tal trato recíproco deberá ser acreditado acompañando para el efecto un certificado de la autoridad del respectivo país.

Es oportuno destacar que la normativa argentina no trata de igual manera a los bienes y servicios nacionales que a los extranjeros, sino que establece una preferencia

a favor de los bienes producidos localmente y una reserva de mercado para los proveedores nacionales de servicios.

Preferencia: Las entidades estatales deben garantizar la participación de los oferentes de bienes y servicios de origen nacional. Cuando se trate de la ejecución de proyectos de inversión se dispondrá la desagregación tecnológica.

En igualdad de condiciones para contratar, se deben preferir la oferta de bienes y servicios de origen nacional. Entre los oferentes extranjeros, se preferirá aquél que contenga mayor incorporación de recursos humanos nacionales, mayor componente nacional y mejores condiciones para la transferencia tecnológica.

Son bienes de origen nacional aquellos producidos en el país, cuyo valor CIF de los insumos, materias primas y bienes intermedios importados, utilizados para su elaboración sea igual o inferior al 60% del valor en fábrica de los bienes terminados ofrecidos.

Son servicios de origen nacional aquéllos prestados por empresas constituidas de acuerdo con la legislación colombiana, por personas naturales colombianas o por residentes en Colombia.

Se entiende por desagregación tecnológica el proceso dirigido a descomponer los proyectos de inversión que puedan implicar la contratación de bienes de procedencia extranjera, en sus diferentes elementos técnicos y económicos con el objeto de permitir la apertura de varias licitaciones para su ejecución buscando la participación de la industria y el trabajo colombianos.

6.4. Modalidad de las licitaciones

La regla general para escoger al contratista de la Administración es la licitación o concurso públicos, salvo los casos excepcionales establecidos en la ley, por ejemplo, contrataciones de menor cuantía, contratos interadministrativos, urgencia manifiesta, etc.

Licitación pública es el procedimiento mediante el cual la entidad estatal formula públicamente una convocatoria para que, en igualdad de oportunidades, los interesados presenten sus ofertas y seleccione entre ellas la más favorable.

Concurso público es el procedimiento que se utiliza para contratar estudios o trabajos técnicos, intelectuales o especializados, también se realiza mediante invitación pública.

6.5. Registros

Todos aquellos que aspiren a celebrar contratos con las entidades estatales colombianas deben inscribirse en la Cámara de Comercio de la jurisdicción que corresponda.

Sin embargo, cuando se trate de personas extranjeras sin domicilio o sucursal en el país, se les exigirá el documento que acredite la inscripción en el registro correspondiente de su país, así como los documentos que acrediten su existencia y su representación legal. En defecto de dicho documento de inscripción deberán presentar la certificación de inscripción en el registro de Colombia. Adicionalmente, deberán acreditar en el país un apoderado debidamente facultado para presentar la

propuesta y celebrar el contrato, así como para ejercer la representación judicial y extrajudicial.

6.6. Obligaciones de los proveedores

Adicionalmente, los proveedores que pretendan suministrar bienes y servicios a las entidades públicas deberán cumplir las siguientes obligaciones:

- ⇒ Inscribirse en el Sistema de Información para la vigilancia de la Contratación Estatal (SICE).
- ⇒ Registrar sus precios en el Registro Único de Precios de Referencia (RUPR).
- ⇒ Informar el Número del certificado de registro en el RUPR de cada bien o servicio.

Sin embargo, se encuentran exceptuados temporalmente del SICE los procesos contractuales para la adquisición de los servicios de la Clase 210 del Catálogo Único de Bienes y Servicios (CUBS), que son los servicios de procesamiento de información (Hardware, software, redes y sus accesorios) y servicios de telecomunicaciones relacionados.

7. Costa Rica

7.1. Normativa

Ley N° 7.494, Decreto N° 25.048, Decreto N° 25.113

Sitio de Internet: www1.hacienda.go.cr/proveeduria-financiera/comprared.html

7.2. Ámbito de Aplicación

La normativa sobre contrataciones de la Administración Pública se aplica a:

- ⇒ Los Ministerios y órganos del Gobierno Central
- ⇒ El Poder Legislativo
- ⇒ El Poder Judicial
- ⇒ El Tribunal Supremo de Elecciones
- ⇒ La Contraloría General de la República
- ⇒ La Defensoría de los Habitantes
- ⇒ Las instituciones descentralizadas
- ⇒ Las municipalidades
- ⇒ Los entes públicos no estatales
- ⇒ Las empresas públicas cuyo capital social pertenezca en un 50% o más al Estado o a otro ente público
- ⇒ Toda actividad contractual financiada total o parcialmente con recursos públicos

7.3. Preferencia nacional

No se establece preferencia alguna a favor de los proveedores nacionales.

No obstante ello, la participación de oferentes extranjeros en las contrataciones se rige por el principio de reciprocidad, lo que significa que ellos gozarán del mismo trato que reciban los costarricenses en su país de origen. La Administración podrá

solicitar la demostración de los aspectos que considere pertinentes a los fines de acreditar tal reciprocidad.

7.4. Procedimientos de contratación

Las modalidades de contratación a utilizar por los órganos y entidades de la Administración variarán de acuerdo al presupuesto ordinario de cada una de ellas y del monto de la contratación, y podrán ser las siguientes:

- ⇒ Licitación pública: la invitación a ofertar se publica en el Diario Oficial.
- ⇒ Licitación por registro: se invita a ofertar a todos los proveedores del bien o servicio que se encuentren acreditados en el registro correspondiente. Podrán participar del concurso proveedores no registrados siempre que formalicen su inscripción antes del plazo para presentación de las ofertas.
- ⇒ Licitación restringida: se invita a ofertar por lo menos a cinco proveedores inscriptos en el registro. También podrán participar los proveedores que no hayan sido invitados, si se encuentran inscriptos en el registro o logran inscribirse antes del vencimiento del plazo para presentar ofertas.
- ⇒ Contratación directa: por las causales indicadas en la ley o por autorización expresa de la Contraloría General en otros supuestos no previstos.

La Administración se encuentra facultada para adoptar las siguientes modalidades:

- ⇒ Licitación con precalificación: como etapa previa en la licitación pública o licitación por registro, se puede optar por seleccionar previamente a los eventuales participantes en el concurso, quienes serán los únicos habilitados a participar de la licitación.
- ⇒ Adjudicación por subasta a la baja: se utiliza esta modalidad para la adquisición de productos genéricos, es decir, aquellos que se producen con sujeción a patrones generales de fabricación y son distribuidos por al menos cuatro proveedores. En estos casos, los oferentes que se presenten no deben incluir la cotización de precios. Tales cotizaciones se formularán verbalmente en un acto designado al efecto, debiéndose adjudicar la contratación al proveedor que ofrezca el precio más ventajoso.
- ⇒ Licitación con financiamiento: cuando se requiere, por cuenta o gestión del contratante, el otorgamiento de un crédito para respaldar los gastos de la contratación.

La Administración, al inicio de cada período presupuestario, debe dar conocer su programa de adquisiciones para tal período.

7.5. Registros de proveedores

Los Registros de proveedores funcionan en cada uno de los órganos o entidades de la Administración, a los que podrá ingresar todo interesado que satisfaga los requisitos de solvencia, antecedentes y experiencia que establezca cada uno de ellos.

Para formar parte de los mismos debe acreditarse la existencia de la persona física o jurídica, su nacionalidad, los poderes de sus representantes.

Registro de Proveedores del Poder Ejecutivo: La inscripción en el Registro puede solicitarse en todo momento. La solicitud debe cumplir con los siguientes requisitos:

- ⇒ El Formulario de Inscripción debe contener la siguiente información mínima: Código (cédula jurídica o cédula de identidad) y Tipo de Proveedor (productor, distribuidor, constructor, consultor, etc.), Nombre o Razón Social, número de teléfono y fax, apartado postal, domicilio, monto mínimo por el que está interesado a participar y forma de pago aceptada. Con respecto a los bienes y servicios a ofrecer se debe indicar su descripción básica y el monto mínimo por el cual tendría interés en participar.
- ⇒ Documentos que acrediten la existencia de la sociedad.
- ⇒ Toda referencia informativa o documento que sea solicitado por la Proveduría Nacional.

Se establece de forma expresa la facultad de la Proveduría Nacional para incluir en el Registro información referida a proveedores internacionales que por su idoneidad para contratar le interesen al Poder Ejecutivo Central.

8. Ecuador

8.1. Normativa

Ley de Contratación Pública, Codificación N° 000 RO/ 272 de 22 de Febrero del 2001;
 Reglamento General de la Ley de Contratación Pública, Decreto Ejecutivo N° 2822 RO/ Sup 622 de 19 de Julio del 2002; Decreto Ejecutivo N° 122 RO/ 25 de 19 de Febrero del 2003.

Sitio de Internet: www.contratanet.gov.ec

8.2. Ámbito de Aplicación

Se encuentran obligadas por las normas sobre contrataciones el Estado y las entidades del sector público, según se indica a continuación:

- ⇒ Los organismos y dependencias de las Funciones Legislativa, Ejecutiva y Judicial
- ⇒ Los organismos electorales
- ⇒ Los organismos de control y regulación
- ⇒ Las entidades que integran el régimen seccional autónomo
- ⇒ Los organismos y entidades creados para el ejercicio de la potestad estatal, para la prestación de servicios públicos o para desarrollar actividades económicas asumidas por el Estado, exclusivamente en cuanto a los contratos que celebren y se financien en todo o en parte con recursos públicos o subvenciones del Estado
- ⇒ Las personas jurídicas creadas para la prestación de servicios públicos.

Los contratos de adquisición de insumos médicos, fármacos y material quirúrgico, que celebren las entidades del sector público que presten servicios de salud, incluido el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, no se sujetan a este Régimen.

Tampoco se aplica este Régimen a los contratos cuyo objeto sea la ejecución de actividades de comunicación social destinadas a la información de las acciones del Gobierno Nacional o las entidades del sector público.

8.3. Preferencia nacional

Para la valoración de las ofertas se debe considerar el porcentaje de bienes y servicios de origen nacional ofrecidos. La normativa vigente no establece parámetro alguno a tal fin, por lo que la elección del proveedor resultaría ser una cuestión discrecional de la entidad contratante.

Asimismo, las entidades tienen la obligación de velar para que participen en el proceso de selección el mayor número posible de oferentes nacionales.

En los casos de licitaciones o concursos que se financien con fondos provenientes de créditos de gobierno a gobierno, se prevé la participación de empresas nacionales y empresas de la nacionalidad del gobierno que concede el préstamo.

Servicios de consultoría: Se consideran como servicios de apoyo a la consultoría los servicios auxiliares que no implican dictamen o juicio profesional, tales como, la computación y el procesamiento de datos.

Las compañías consultoras extranjeras sólo pueden participar en los concursos de consultoría, para la elaboración de estudios respecto de cuyos componentes parciales o totales no exista experiencia o capacidad técnica de la consultoría ecuatoriana. Su participación se limitará a los campos, actividades o áreas en que no existe capacidad técnica o experiencia de la consultoría ecuatoriana.

A tal fin, las personas jurídicas extranjeras deben demostrar que existen en el país de origen como compañías consultoras e inscribirse en el Registro de Consultores, luego de domiciliarse en el Ecuador de conformidad con la Ley. Asimismo, deben asociarse con una o varias compañías consultoras ecuatorianas calificadas como idóneas por el organismo contratante. Se tomarán en consideración los procedimientos y metodologías que ofrezca la consultoría extranjera para hacer efectiva una adecuada transferencia de tecnología, así como la utilización de la capacidad técnica de profesionales ecuatorianos.

8.4. Modalidad de las licitaciones

De acuerdo al monto de la contratación, las entidades contratantes pueden convocar a Licitación o Concurso Público de Ofertas, o seleccionar directamente al proveedor.

9. El Salvador

9.1. Normativa

Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, aprobada mediante el Decreto 868 del 12 de abril de 2000, sus modificatorias y reglamentarias.

Sitio de Internet: No posee.

9.1. Ámbito de Aplicación

Se encuentran sujetas a la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública las adquisiciones y contrataciones que realicen las siguientes entidades:

- ⇒ Las instituciones del Estado, sus dependencias y organismos auxiliares, las instituciones y empresas estatales de carácter autónomo, inclusive la Comi-

sión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa y el Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

- ⇒ Las entidades que comprometan fondos públicos en general.
- ⇒ Los Municipios, y todas las contrataciones que ellos financien.

9.2. Preferencia para los oferentes nacionales

En caso de igual puntaje en precio y demás condiciones requeridas en el pliego, entre ofertas de bienes producidos en El Salvador y bienes producidos en el extranjero, se dará preferencia a la oferta nacional.

9.3. Modalidad de las licitaciones

Todas las instituciones deben hacer una programación anual de adquisiciones y contrataciones de bienes, construcción de obras y contratación de servicios. Las mismas podrán celebrar sus contrataciones de acuerdo a los siguientes procedimientos, según el monto del contrato:

- ⇒ Licitación o concurso público: se invita públicamente a todas las empresas interesadas en participar.
- ⇒ Licitación o concurso público por invitación: se elabora una lista de oferentes, nacionales o extranjeros, con un mínimo de cuatro, y se los invita a participar. Adicionalmente, la invitación debe ser publicada en un periódico.
- ⇒ Libre gestión: se utiliza esta modalidad para la adquisición de bienes o servicios ordinarios, que estén disponibles al público en almacenes, centros comerciales, etc, nacionales o internacionales. Deben invitar como mínimo a tres oferentes.
- ⇒ Mercado bursátil

Se aplica el procedimiento de licitación a las contrataciones de bienes y construcción de obras, y el de concurso para la contratación de servicios de consultoría.

Independientemente de los montos, y por las causas establecidas en la ley, las instituciones pueden utilizar el procedimiento de Contratación Directa. Pueden contratar con las instituciones, las personas naturales y las personas jurídicas legalmente constituidas, sean nacionales o extranjeras.

9.4. Observaciones

Se prevé la posibilidad de realizar ajustes de precios al operarse una variación en el poder adquisitivo de la moneda nacional frente al patrón dólar.

10. Guatemala

10.1. Normativa

Ley de Contrataciones del Estado, aprobada mediante el Decreto N° 57/92, y el Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, aprobado mediante Acuerdo Gubernativo N° 1056/92.

Sitio de Internet: www.guatecompras.gt

10.2. Ámbito de Aplicación

La normativa sobre contrataciones del Estado se aplica a los organismos del Estado, sus entidades descentralizadas y autónomas, unidades ejecutoras, las municipalidades y las empresas públicas estatales o municipales.

10.3. Trato a las empresas extranjeras

Aun cuando no lo dice expresamente, de la normativa vigente puede deducirse que en las contrataciones sólo pueden participar empresas guatemaltecas.

Sin embargo, no se prevé preferencia alguna para los productos fabricados localmente, aunque sí se dispone una restricción para la importación directa de bienes. En tal sentido, los organismos y entidades podrán por excepción importar bienes directamente cuando:

- ⇒ El valor no exceda del monto establecido para adquisiciones por el régimen de cotización;
- ⇒ No se produzcan en el país, o se produzcan en cantidad insuficiente para la necesidad respectiva;
- ⇒ No haya existencia de procedencia importada, ni representantes de proveedores o distribuidores debidamente acreditados en el mercado nacional, o que, habiéndolos, el precio de importarlos directamente, incluyendo todos los gastos atribuibles, sea más bajo que el que tengan los mismos bienes en el mercado nacional.

El organismo o entidad deberá acreditar los extremos citados precedentemente, incluyendo el análisis cuantitativo que demuestre que el precio resultará por lo menos quince por ciento (15%) más abajo que el que tengan en el mercado nacional.

De lo expuesto puede concluirse que, si bien una empresa extranjera no se encuentra habilitada para presentarse por sí a ofertar, puede hacerlo indirectamente, a través de un distribuidor o representante en Guatemala, compitiendo en igualdad de condiciones con los productos elaborados localmente.

10.4. Modalidad de las licitaciones

Antes del inicio del ejercicio fiscal las entidades públicas deberán programar las compras, suministros y contrataciones que deban hacerse durante el mismo.

La selección del contratista puede realizarse de acuerdo a las siguientes modalidades:

Licitación Pública: De acuerdo a los montos establecidos en la Ley: para las municipalidades a partir de trescientos mil quetzales (Q. 300.000), y para el Estado y otras entidades, a partir de novecientos mil quetzales (Q. 900.000). La convocatoria debe publicarse dos veces en el diario oficial y en otro de mayor circulación.

Régimen de cotización: De acuerdo a los montos establecidos en la Ley: a partir de diez mil quetzales (Q.10.000) hasta los valores indicados para licitación pública. Deben obtenerse un mínimo de tres ofertas firmes, cuando el monto no exceda de trescientos mil quetzales (Q.300,000.00) y cinco (5) ofertas firmes, cuando exceda de dicho monto; pero si por falta de oferentes no se pudiera llenar dicho requisito, serán suficientes los que fuere posible obtener.

Compra directa: Para las contrataciones cuyo monto sea inferior a diez mil quetzales (10,000.00), y en los casos de excepción estipulados en la ley.

Registros

- ⇒ Registro de Precalificados de obras
- ⇒ Registro de Precalificados y consultores
- ⇒ Registro de proveedores

Para poder participar en cotizaciones o licitaciones públicas, toda empresa deberá estar inscrita en el Registro de precalificados correspondiente.

Cuando los contratos de préstamo exijan la participación en el proceso de licitación de empresas extranjeras, tales empresas podrán participar en cotizaciones o licitaciones públicas mediante la inscripción provisional en el registro correspondiente. Sin embargo, para la suscripción del contrato respectivo, es requisito indispensable la inscripción definitiva en el registro.

De esta última disposición puede deducirse que la regla general es que en las licitaciones y contrataciones sólo pueden participar empresas guatemaltecas, salvo cuando contratos de préstamos suscritos con organismos internacionales o con otros Estados, prevean expresamente la participación de empresas extranjeras.

10.5. Observaciones

Fluctuaciones de precios: Las entidades reconocerán y pagarán o deducirán al contratista el monto de las fluctuaciones de precios, ya sea incremento o reducción de los costos

Bases de contratación: Las bases se entregaran a quien las solicite, siempre que acredite estar inscripto en el Registro de Precalificados correspondiente y haber efectuado el pago correspondiente.

11. Honduras

11.1. Normativa

Ley de Contratación del Estado, aprobada mediante el Decreto N° 74/2001, y el Reglamento a la Ley de Contratación del Estado, aprobado mediante el Acuerdo Ejecutivo N° 55/2002.

Sitio de Internet: www.oncae.gob.hn

11.2. Ámbito de Aplicación

La normativa sobre contrataciones del Estado se aplica a los contratos que celebren:

- ⇒ La Administración Pública Centralizada, Desconcentrada y Descentralizada, integrada esta última por las Instituciones Autónomas y las Municipalidades
- ⇒ El Tribunal Nacional de Elecciones
- ⇒ El Ministerio Público
- ⇒ La Procuraduría General de la República y la Procuraduría del Ambiente
- ⇒ La Superintendencia de Concesiones y Licencias

- ⇒ El Comisionado de los Derechos Humanos
- ⇒ La Contraloría General de la República
- ⇒ La Dirección de Probidad Administrativa
- ⇒ Otros entes estatales que se financien con recursos públicos
- ⇒ Poder Legislativo
- ⇒ Poder Judicial

11.3. Trato a las empresas extranjeras

Se establece que, en los contratos que se financien con recursos nacionales, sólo se permitirá la participación de contratistas hondureños. Las personas extranjeras podrán participar directamente en las contrataciones en forma excepcional, mediante autorización de la autoridad, pero siempre podrán hacerlo a través de representantes, agentes o distribuidores radicados en Honduras.

Reciprocidad: Los oferentes extranjeros podrán participar en las contrataciones en las mismas condiciones en las que puedan hacerlo los hondureños en los países de origen de aquellos.

Preferencia: Cuando hubieren oferentes nacionales y extranjeros, a los fines de la comparación de las ofertas, tratándose de bienes o servicios, se sumará a la mejor oferta extranjera, siempre que no estuviera incluido, el valor de los impuestos de importación correspondientes o, de resultar exentos, una suma equivalente al 15% del valor de la oferta. En el caso de obras públicas, se adicionará a la oferta de empresas extranjeras una suma equivalente al 7,5% del monto de la oferta.

Bien nacional: es aquel en el cual el costo de los materiales, mano de obra y servicios locales empleados en su fabricación no es inferior al 40% del precio ofertado.

Caso de empate: Cuando, una vez aplicadas las preferencias señaladas anteriormente, se produzca un empate entre ofertas locales y extranjeras, la adjudicación se decidirá a favor del proveedor local.

Contratos de consultoría: La elección del proveedor debe realizarse mediante un Concurso público o privado. En igualdad de condiciones se dará preferencia a las empresas o consorcios nacionales o consorcios en los que participen empresas nacionales. Los contratos de consultoría que se celebren con empresas extranjeras deberán ser ejecutados en Honduras, debiendo darse participación a personas nacionales. Los funcionarios que intervengan en el concurso, deben procurar que las empresas extranjeras concedan la mayor participación posible a los profesionales nacionales, a los fines de la transferencia de tecnología. Cabe destacar aquí, que los contratos para el diseño de programas de informática son considerados contratos de consultoría, por lo que todas las pautas señaladas en este párrafo les son aplicables.

11.4. Modalidad de las licitaciones

Las contrataciones podrán llevarse a cabo por las modalidades siguientes, de acuerdo al monto de las mismas:

Licitación Pública: dirigida a todo interesado. Se publican en el Diario Oficial La Gaceta y en un diario de circulación nacional

Licitación Privada: Se invita a participar a tres oferentes inscriptos en el registro correspondiente. También se utiliza esta modalidad en los casos especiales establecidos en la ley.

Concurso Público y Privado: es la modalidad específica para la contratación de servicios de consultoría, que será público privado de acuerdo a su monto, siguiendo en cada caso las mismas pautas de publicidad que la licitación. En estos casos, el resultado de la evaluación de los aspectos técnicos, sin consideración de costos, decidirá el orden de mérito de las ofertas. El precio se negociará con el calificado en primer lugar.

Contratación Directa: Se utiliza esta modalidad de acuerdo al monto de la contratación y en los supuestos de excepción establecidos en la Ley, excluyendo los requerimientos formales de la licitación o el concurso.

11.5. Registros

Existe un registro centralizado en el que deben inscribirse los interesados en contratar con los organismos estatales, debiendo a tal fin acreditar su existencia y representación legal, nacionalidad, su solvencia económica y financiera y su idoneidad técnica o profesional.

La falta de inscripción no será obstáculo para presentar ofertas, debiendo el oferente presentar con su propuesta los documentos que acrediten su personalidad, representación y su solvencia e idoneidad para contratar con la Administración y previamente solicitará su inscripción en el registro. No obstante, antes de la adjudicación del contrato, el oferente deberá acreditar su inscripción.

11.6. Habilitación

Las sociedades extranjeras deberán acreditar su capacidad para contratar, mediante una certificación de la resolución del Poder Ejecutivo en la que se acredite su autorización para ejercer el comercio en Honduras y su inscripción en el Registro Público de Comercio.

Sin embargo, cuando así lo disponga el pliego de condiciones, las sociedades extranjeras podrán presentar ofertas con la sola presentación de los documentos que acrediten su constitución legal en el país de origen, autenticados por el respectivo Consulado Hondureño, debiendo cumplir con el requisito a que se refiere el párrafo precedente antes de que se produzca la adjudicación.

12. Honduras

12.1. Normativa

Ley de Contrataciones del Estado N° 323 de 1999; Reglamento General de la Ley de Contrataciones del Estado, aprobado por el Decreto 21/2000; Ley N° 349 de 2000; Ley 427/2002; Acuerdo Ministerial 54/2002.

Sitio de Internet: <http://consultaciudadana.mhcp.gob.ni/compras>

12.2. Ámbito de Aplicación

La normativa sobre contrataciones públicas se aplica a todo el Sector Público nicaragüense, entendiéndose por tal:

- ⇒ El Poder Ejecutivo (Presidencia y Vicepresidencia de la República, Ministerios de Estado, Entes Descentralizados y Desconcentrados, Bancos e Instituciones Financieras del Estado y Empresas Estatales)
- ⇒ El Poder Legislativo
- ⇒ El Poder Judicial
- ⇒ El Poder Electoral
- ⇒ La Contraloría General de la República
- ⇒ La Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras
- ⇒ Los Municipios
- ⇒ Las Universidades que reciben fondos del Estado
- ⇒ Consejos y Gobiernos Regionales Autónomos
- ⇒ Todas las instituciones o empresas que reciban fondos del Sector Público o en las que el Estado tenga participación accionaria.

12.3. Trato a los oferentes nacionales

Originariamente, la Ley 323 preveía la reserva de las contrataciones que se financiaran con fondos nacionales para los contratistas Nicaragüenses y, en los demás casos, la posibilidad de prever en los pliegos preferencias de hasta el 10% para la producción local. Sin embargo, la Ley 349 derogó estas disposiciones, por lo que todo oferente que cumpla con los requisitos legales y reglamentarios, estará en posibilidad de participar en los procedimientos de contratación en condiciones de igualdad y sin otras restricciones que las que se derivan de especificaciones técnicas y objetivas propias del objeto licitado.

12.4. Modalidad de las licitaciones

Cada componente del Sector Público debe dar a conocer sus programas de adquisiciones al inicio de cada período presupuestario, mediante publicación en La Gaceta Diario Oficial o dos diarios de circulación nacional.

La selección del contratista se efectuará mediante las siguientes modalidades:

Licitación Pública: para contrataciones que superen tres millones de córdobas. Se trata de una invitación general a personas indeterminadas para presentar ofertas, realizada mediante publicaciones en el Diario Oficial o en diarios de circulación nacional.

Licitación por Registro: para contrataciones superiores a ochocientos cuarenta mil córdobas y hasta tres millones de córdobas. Se invita a presentar propuestas a todos los oferentes inscriptos en el Registro de Proveedores para el respectivo bien, servicio u obra a contratar.

Licitación Restringida: para contrataciones superiores a ciento veinte mil córdobas y hasta ochocientos cuarenta mil córdobas. Esta modalidad requiere solicitar cotizaciones de precios mediante invitación a oferentes seleccionados del Registro de Proveedores.

Compra por Cotización: para aquellas contrataciones que no superen el monto equivalente a ciento veinte mil córdobas. Se solicitan ofertas a, como mínimo, tres empresas inscriptas en el Registro de Proveedores.

Los organismos pueden introducir modalidades complementarias, tales como mecanismos de precalificación, procedimientos con dos o más etapas de evaluación, con negociación de precios, con subasta a la baja, con financiamiento otorgado por el contratista, u otras.

12.5. Registros

Para ser proveedor del Estado es necesario que los mismos se encuentren inscritos en el Registro de Proveedores del Estado. El oferente debe presentar el Certificado de inscripción antes del acto de apertura de ofertas.

En caso de tratarse de una empresa extranjera, la misma debe demostrar su existencia a través de la presentación del documento oficial y autenticado de la constitución de la misma y la acreditación de la existencia de un representante legal en el país el que deberá estar inscrito en el Registro Público correspondiente.

13. Panamá

13.1. Normativa

Ley N° 56 de 1995 y Decreto N° 18 de 1996.

Sitio de Internet: www.e-compras.gob.pa

13.2. Ámbito de Aplicación

La presente reglamentación regirá para todas las instituciones del Gobierno Central, las Descentralizadas, Municipales y otros organismos del Sector Público, pudiéndose citar las siguientes:

- ⇒ Asamblea Legislativa
- ⇒ Contraloría General de la República
- ⇒ Presidencia de la República
- ⇒ Fondo de Inversión Social
- ⇒ Ministerio de Gobierno y Justicia
- ⇒ Policía Nacional
- ⇒ Ministerio de Relaciones Exteriores
- ⇒ Ministerio de Educación
- ⇒ Ministerio de Comercio e Industrias
- ⇒ Ministerio de Obras Públicas
- ⇒ Ministerio de Desarrollo Agropecuario
- ⇒ Instituto Oncológico Nacional
- ⇒ Hospital Santo Tomás
- ⇒ Hospital Psiquiátrico Nacional
- ⇒ Hospital Integrado San Miguel Arcángel
- ⇒ Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral
- ⇒ Ministerio de Vivienda
- ⇒ Ministerio de Economía y Finanzas
- ⇒ Ministerio de la Juventud, la Mujer, la Niñez y la Familia
- ⇒ Órgano Judicial

- ⇒ Ministerio Público
- ⇒ Policía Técnica Judicial
- ⇒ Procuraduría de la Administración
- ⇒ Defensoría del Pueblo
- ⇒ Instituto de Acueductos y Alcantarillados Nacionales
- ⇒ Municipio de Panamá
- ⇒ Dirección Metropolitana de Aseo Urbano y Domiciliario

13.3. Trato a empresas extranjeras

En el sistema de contrataciones públicas panameño no se prevé trato desigualitario entre los proveedores nacionales y los extranjeros. Sin embargo, tampoco se garantiza un trato igualitario, por lo que se considera que podría ocurrir que de hecho en cada caso se introduzcan en los pliegos condiciones preferenciales para los oferentes nacionales.

13.4. Modalidad de las Licitaciones

Los avisos de selección de contratistas se publicarán, como mínimo, en dos (2) diarios de reconocida circulación nacional,

Licitación pública: es el procedimiento de selección de contratistas cuando el precio oficial es superior a B/.250,000. Los avisos de selección de contratistas se publican en dos diarios de circulación nacional.

Solicitud de precios: se utiliza este procedimiento cuando el precio oficial es superior a B/.10,000 e inferior a B/.250,000. Los avisos de convocatoria se publican en la misma forma que en la licitación pública.

Concurso público: es el procedimiento especial para la contratación de consultorías, prestación de servicios técnicos y servicios personales de especialistas. Los avisos se publican en dos diarios de circulación nacional.

Contratación directa: es el procedimiento por el cual el Estado elige directamente al contratista, en los casos que la ley expresamente señala.

Contratos menores: son aquellas cuya cuantía es menor B/.10,000. Las compras menores superiores a B/.5,000 se anuncian en la oficina de compras respectiva y se publican en dos diarios de circulación nacional. A su vez, se solicitan cotizaciones a, como mínimo, tres proveedores.

14. Panamá

14.1. Normativa

Ley de Contrataciones Públicas N° 2.051, Decreto Reglamentario N° 21.909

Sitio de Internet: www.contratacionesparaguay.gov.py

14.2. Ámbito de Aplicación

La normativa se aplica a las contrataciones que realicen:

- ⇒ Los organismos de la Administración Central del Estado, integrada por los poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial; la Contraloría General de la República, la Defensoría del Pueblo, la Procuraduría General de la República, el Ministerio Público, el Consejo de la Magistratura, el Jurado de Enjuiciamiento de Magistrados, entre otros.
- ⇒ Los gobiernos departamentales; las universidades; los entes autónomos, autárquicos, de regulación y de superintendencia; las entidades públicas de seguridad social; las empresas públicas y las empresas mixtas; las sociedades anónimas en las que el Estado sea socio mayoritario; las entidades financieras oficiales; el Banco Central, y las entidades de la Administración Pública Descentralizada.
- ⇒ Las municipalidades.

14.3. Trato a empresas extranjeras

Preferencia: En los procedimientos de contratación las entidades deben promover la participación de empresas nacionales, especialmente de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En las licitaciones internacionales las entidades deben optar, en igualdad de condiciones, por el empleo de recursos humanos paraguayos y por la adquisición y locación de bienes producidos en el país, que cuenten con un porcentaje de contenido nacional superior al 50%, con un margen de preferencia hasta del 10% respecto del precio de bienes importados.

La preferencia opera de la siguiente forma: a los efectos de la comparación con las ofertas de origen paraguayo, a las ofertas importadas cotizadas en condiciones CIF o CIP, excluidos los derechos de importación, se les adiciona una suma igual al monto de los derechos de aduana y otros gravámenes de importación, hasta un máximo del 10% del precio cotizado.

Reciprocidad: Las entidades pueden negar la participación de proveedores extranjeros cuando el país de su domicilio no conceda un trato recíproco a los proveedores paraguayos. Se considera que el país del oferente no concede tal trato cuando las leyes y reglamentos del país prohíben las relaciones comerciales con Paraguay. Debe señalarse al respecto que el ordenamiento jurídico argentino no prevé limitaciones a la participación de proveedores de Paraguay en las contrataciones públicas, aunque prevé una preferencia para los productos nacionales.

14.4. Modalidad de las Licitaciones

Los distintos organismos y entidades deben elaborar un Programa Anual de Contrataciones. Las contrataciones que realizan pueden adoptar las siguientes modalidades:

Licitación pública: para las contrataciones que superen el monto equivalente a diez mil jornales mínimos.

A su vez, las licitaciones públicas pueden ser nacionales internacionales. En las licitaciones públicas nacionales sólo pueden participar empresas domiciliadas en el país. Las licitaciones internacionales pueden utilizarse en los siguientes casos: cuando resulte obligatorio en virtud de tratados internacionales; cuando así se lo hubiera estipulado en convenios de empréstito suscriptos con organismos internacionales y cuando no exista oferta nacional en la calidad o cantidad requeridas.

Licitación por concurso de ofertas: para contrataciones cuyo monto se encuentre entre los dos mil y diez mil jornales mínimos. Se debe invitar a ofertar, como mínimo, a 5 participantes.

Contratación directa: para contrataciones que sean inferiores a dos mil jornales mínimos y en los casos de excepción establecidos en la ley. Los organismos y entidades tienen la obligación de invitar a ofertar a los potenciales oferentes y, para realizar la adjudicación, debe contarse con un mínimo de tres ofertas en condiciones de evaluación económica y técnica.

Con fondo fijo: se trata de operaciones de caja chica, en las que el monto de cada operación no excede de veinte jornales mínimos.

Adicionalmente, los organismos y entidades podrán introducir modalidades complementarias, tales como mecanismos de precalificación, procedimientos con dos o más etapas de evaluación, con financiamiento otorgado por el proveedor, o subasta a la baja.

14.5. Habilitación

Las entidades y organismos no pueden solicitar a los oferentes la inscripción registros como requisito para participar en los procedimientos de contratación.

No obstante, el oferente deberá:

- ⇒ Acreditar la capacidad legal, financiera y técnica, y sus calificaciones para ejecutar el contrato.
- ⇒ Presentar la propuesta técnica, los documentos que acrediten la conformidad de los bienes y servicios ofrecidos con el pliego y el formulario de oferta debidamente firmado.
- ⇒ Prestar las garantías establecidas en el pliego.

Tratándose de oferentes que no se encuentren establecidos comercialmente en Paraguay, en caso de adjudicársele un contrato, deberá estar representado en el país por un agente dotado de la capacidad y el equipo necesario para atender las obligaciones de mantenimiento, reparación, etc. que se establezcan en el pliego.

14.6. Contratos de servicios

En los contratos de servicios de consultoría, asesoría, estudios e investigaciones los derechos de autor y otros derechos exclusivos que se generen deben constituirse a favor del organismo o entidad contratante.

Se consideran dentro de la definición de consultoría los servicios de dirección, supervisión y control de la ejecución y mantenimiento de obras, instalaciones e implementación de proyectos computacionales.

14.7. Observaciones

Retenciones: Los organismos y entidades deben retener el equivalente al 0.5% sobre el importe de cada factura, a fin de destinar lo recaudado a la implementación, operación, mantenimiento y actualización del Sistema de Información de las Contrataciones Públicas.

15. Perú

15.1. Normativa

Texto Único Ordenado de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, aprobado mediante Decreto Supremo N° 012/2001, y su reglamento, Ley de Promoción Temporal del Desarrollo Productivo Nacional N° 27.143, Decreto Supremo N° 030-99-PCM reglamentario de la Ley N° 27.143.

Sitio de Internet: <http://www.contraloria.gob.pe/compras/compras>

15.2. Ámbito de Aplicación

El Régimen de Contrataciones y Adquisiciones del Estado se aplica a:

- ⇒ Las entidades del Sector Público con personería jurídica de derecho público.
- ⇒ Las empresas del Estado de derecho público o privado, ya sean de propiedad del Gobierno Central, Regional o Local y las empresas mixtas en las cuales el control de las decisiones esté en manos del Estado.
- ⇒ En general, los organismos y dependencias del Estado que tengan capacidad para celebrar contratos.

15.3. Trato a empresas extranjeras

Preferencia: En los procesos de adquisición de bienes, y para efectos de la comparación de ofertas, se agregará un 10% adicional a la sumatoria de la calificación técnica y económica obtenida por las propuestas de bienes elaborados dentro del territorio nacional.

En las contrataciones realizadas con recursos públicos para fines de reconstrucción de zonas afectadas por desastres naturales, se dará preferencia, en condiciones similares de precio, calidad y capacidad de suministro, a los bienes y servicios producidos por pequeñas y medianas empresas nacionales.

En caso de empate, también se dará preferencia a las pequeñas y/o microempresas ganadoras.

En caso de realizarse subcontrataciones, se dará preferencia a las pequeñas empresas y a las microempresas. Tratándose de contratistas extranjeros, deben comprometerse a brindar capacitación y transferencia de tecnología a los subcontratistas nacionales.

15.4. Modalidad de las Licitaciones

Cada entidad debe elaborar un plan anual de adquisiciones y contrataciones.

Licitación Pública: la convocatoria se publica en el Diario Oficial El Peruano y en un periódico de circulación nacional o local. Esta modalidad se utiliza para la contratación de obras y para la adquisición de bienes y suministros, de acuerdo a los montos que establezca la Ley de Presupuesto. A su vez, la licitación pública puede ser:

- ⇒ Nacional, para la adquisición de bienes y suministros producidos por empresas que cuentan con planta industrial instalada en el país, así como para la ejecución de obras por empresas que tengan instalaciones en el país.

- ⇒ Internacional, para la adquisición de bienes y suministros que no se elaboren en el país o, tratándose de obras, cuando las características técnicas de éstas requieran de participación internacional.

Concurso Público: la publicidad se realiza en igual forma que para la licitación pública. Se utiliza esta modalidad para la contratación de servicios, inclusive los de consultoría, de acuerdo a los montos que establezca la Ley de Presupuesto. A su vez, el concurso puede ser:

- ⇒ Nacional, para la contratación de personas y/o empresas que presten servicios de consultoría con oficinas instaladas en el país.
- ⇒ Internacional, para la contratación de servicios de consultoría que sólo se pueden prestar contando con participación internacional.

Adjudicación directa: Esta modalidad de contratación se utiliza de acuerdo al monto establecido en la Ley de Presupuesto y puede ser:

- ⇒ Pública: se convoca cuando el monto de la adquisición o contratación es mayor al 50% del límite máximo establecido para la Adjudicación Directa en la Ley Anual de Presupuesto. Requiere de publicación para la convocatoria del proceso.
- ⇒ Selectiva: se convoca cuando el monto de la contratación es igual o menor al 50% del límite máximo establecido para la Adjudicación Directa en la Ley Anual de Presupuesto, y en aquellos casos en los que una Licitación Pública o Concurso Público ha sido declarado desierto en dos oportunidades. Esta modalidad no requiere de publicación, sino que se efectúa por invitación, debiéndose convocar a por lo menos tres (3) proveedores.

Adjudicación de menor cuantía: se utiliza esta modalidad para las contrataciones cuyo monto sea equivalente al 10% del límite mínimo para la realización de licitación o concurso y en aquellos casos excepcionales en los que la ley exceptúa de los procedimientos señalados anteriormente. En este caso se selecciona directamente al proveedor.

15.5. Registros

Las entidades tienen prohibido llevar Registros de Proveedores, excepto para los contratistas de obras públicas. Sólo están facultadas para llevar un listado interno de proveedores. La incorporación en ese listado no es requisito para la participación en los procesos de selección que la Entidad convoque

15.6. Observaciones

En los procedimientos se establecerá un valor de referencia de la adquisición o contratación y las propuestas que excedan en más del 10% de ese valor no serán consideradas.

16. Uruguay

16.1. Normativa

Texto Ordenado de Contabilidad y Administración Financiera y Normas Concordantes y Complementarias, aprobado por Decreto 194/1997; Decreto 53/1993; Ley 17.296 de 2001; Decreto 333/2001; Decreto 20/2002; Decreto 66/2002; Decreto 91/2002; normativa modificatoria y reglamentaria.

Sitio de Internet: www.comprasestatales.gub.uy

16.2. Ámbito de Aplicación

Los Poderes del Estado
El Tribunal de Cuentas
La Corte Electoral
El Tribunal de lo Contencioso Administrativo
Los Gobiernos Departamentales
Los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados del dominio industrial y comercial del Estado
Los Entes de Enseñanza Pública
En general, todos los organismos, servicios o entidades estatales.

16.3. Trato a empresas extranjeras

En caso de ser adjudicatarias, las empresas extranjeras que no se encuentren instaladas en el país deberán actuar por medio de un representante, que deberá inscribirse en el Registro Nacional de Representantes de Firmas Extranjeras. Fuente: Decreto 53/993 de 28 de enero de 1993, artículo 7.2º, ley 16.497 de 15 de junio de 1994. Texto ajustado y parcial.

En las contrataciones las entidades deben dar preferencia a los productos nacionales en paridad de calidad o aptitud con los extranjeros. En los contratos de obras públicas se otorgará preferencia a aquellas que impliquen una mayor utilización de mano de obra y materiales nacionales.

En las contrataciones que tengan por objeto la adquisición de mercaderías o productos procedentes del extranjero, deberá considerarse preferentemente las propuestas que ofrezcan soluciones favorables para la colocación de productos nacionales exportables.

La preferencia a los productos nacionales frente a los extranjeros tendrá las siguientes características:

- ⇒ Será aplicable cualquiera sea el procedimiento de contratación elegido.
- ⇒ El margen de preferencia a los productos nacionales, o a sus partes, será del 10% respecto al producto extranjero y se aplicará exclusivamente sobre la parte o partes del bien que sean nacionales.
- ⇒ La comparación de precios entre productos nacionales y extranjeros, sean éstos cotizados en plaza o a importar, se realiza considerando, sea en forma real o ficta, todos los gastos requeridos para colocar los productos en almacenes del comprador y en igualdad de condiciones, incluidos todos los tributos que correspondan, aún aquellos de los cuales la Administración se encuentra exonerada.

16.4. Modalidad de las Licitaciones

Las contrataciones se pueden realizar de acuerdo a los siguientes procedimientos:

Licitación pública: es la regla general para realizar contrataciones. Se debe realizar una publicación en el diario oficial y en otro de circulación nacional.

Licitación abreviada: se utiliza este procedimiento de contratación cuando el monto de la operación no excede del establecido en la Ley. Se debe invitar como mínimo a seis empresas del ramo, debiéndose aceptar todas las ofertas presentadas por empresas no invitadas

Concurso de méritos y antecedentes: se utiliza para la contratación de profesionales y técnicos en régimen de locación de obra.

Contratación directa: se puede utilizar este procedimiento cuando el monto de la operación no excede del establecido en la Ley y en los casos de excepción en ella señalados.

En todos los casos se deben dar a publicidad las contrataciones en la página de internet www.comprasestatales.gub.uy

Anexo 4: Entrevista realizadas: Nómina de los contactos

Anexo 5: Glosario

1. CRM: Customer Relationship Management: es un producto de software que da soporte a la gestión con los clientes y proveedores, pudiendo concentrar la información ingresada por estos desde distintos canales como Internet, Teléfono (Call Centres) entre otros.
2. ERP: Enterprise Resource Planning: es un producto de software que da soporte a la gestión presupuestaria, contable y financiera de una organización.
3. Business Intelligence: son productos de software destinados a analizar los datos de gestión de la organización para producir información que potencie el manejo del negocio.
4. B2C: (Business to Consumer) hace referencia a términos de comercio electrónico, con respecto a modalidades de comercialización a consumidor final o minorista.
5. B2B: (Business to Business) hace referencia a términos de comercio electrónico, con respecto a modalidades de comercialización orientado a empresas o mayorista.

Anexo 6: Bibliografía y fuentes adicionales de información

1. Información General de la Industria

1. "Global Economic Impact Study" BSA & International Data Corporation, April 2003
2. Software Industry Center, Carnegie Mellon University, www.softwarecenter.cmu.edu
3. "Worldwide IT Services Market Definitions", Gartner Dataquest Guide, 2003
4. Software Revenue Components and Licensing Models, Gartner Group, Publication Date: 23 July 2003
5. Slicing the knowledge – based economy in Brazil, China and India, Report, Carnegie Mellon University, MIT, Instituto Gênese, PUC–Rio, Brasil, Septiembre 2003
6. The Software sector: A statical profile for selected OECD countries, DSTI/ICCP/AH(97)4/REV1, 1998
7. OECD Information Technology Outlook 2000, Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD), 2000
8. The Critical Role of the Software Industry in Economic Growth – Focus: Mexico / Argentina / Chile, Compatia
9. Prospectiva Tecnológica Industrial de México 2002-2015, CONACYT y Hadita
10. Digital Planet 2002, The Global Information Economy, WITSA
11. Software Export Success Factors and Strategies in Developing and Transitional Economies, RICHARD HEEKS & BRIAN NICHOLSON, 2002
12. Relatorio 2002-2003, Softex
13. Sociedad de la información, Libro Verde, www.Socinfo.org.br
14. Report of the OECD task force on software measurement in the national accounts, marzo 2003, OECD

2. Consultaría e Informes de Mercado

Forrester Research	www.forester.com
Gartner Group	www.gartner.com
McKinsey	www.Mckinsey.com
International Data Corporation	www.idc.com
WITSA - Digital Planet	www.witsa.org
Accenture	www.accenture.com
BearingPoint	www.bearingpoint.com
Boston Consulting Group	www.bcg.com
Market Research	www.marketresearch.com
Infoamericas	www.infoamericas.com
Prince & Cook	www.princecooke.com