COMERCIO INTERNACIONAL DE COMPENSACIONES EN PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES ATÚN Y CAMARÓN

ROSEMBERG ESTRADA TOLEDO

Trabajo presentado como requisito para obtener el titulo de Especialista en Gerencia Financiera

UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

CARTAGENA DE INDIAS D.T y C

2004

COMERCIO INTERNACIONAL DE COMPENSACIONES EN PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES ATÚN Y CAMARÓN

ROSEMBERG ESTRADA TOLEDO

UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

CARTAGENA DE INDIAS D.T y C 2004

CONTENIDO

Pág.

COMTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3 JUSTIFICACIÓN

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 General

1.4.2 Específicos

1.5 DELIMITACIÓN

1.51 Obstáculos

1.5.2 Alcances

1.5.3 Tiempo

15.4 Espacio

2. MARCO TEÓRICO

2.1 ANTEDEDENTES

2.2 MARCO HISTÓRICO

2.3 BASES TEÓRICAS

2.3.1 Comercio De Compensación

2.3.2 Formas De Intercambios Compensados

2.3.2.1 Trueque

2.3.2.2 Compensación

2.3.2.3 Compra Reciproca

2.3.2.4 Retro compra

2.3.2.5 Offset

2.3.2.6 Acuerdo comerciales de Clearing

2.4 VENTAJAS COMPETITIVAS

3. METODOLOGIA

3.1 Diseño Metodológico

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 Población

3.2.2 Muestra

3.3 INSTRUMENTOS DE INFORMACIÓN

3.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

3.4.1 RECURSOS HUMANOS

3.4.2 RECURSOS INSTITUCIONALES

3.4.3 RECURSOS MATERIALES

3.4.4 RECURSOS FINANCIEROS

3.5 TIEMPO DE EJECUCIÓN

4. RESULTADOS

4.1 DATOS OBTENIDOS DE PARTE DE LOS PRODUCTORES AGROINDUSTRIALES DE ATÚN Y CAMARÓN

CONCLUSIÓN

RECOMENDACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1 Modalidades de Compensación.

Tabla 2 Relación entre Productores y Mincomex.

Tabla 3 Banco de datos sobre Compensación.

Tabla 4 Conocimientos acerca de los reglamentos legales de la Compensación

Tabla 5 Conocimiento de leyes diferente a la 48/83, decreto 370/84 y resolución 504; expedido por Mincomex sobre Compensación

Tabla 6 Esfuerzo hecho por Analdex y Proexport para incentivar el trueque en la modalidad de Compensación.

Tabla 7 Estrategia de Mincomex en busca del acercamiento de compradores y vendedores en la modalidad de Trueque.

Tabla 8 Cláusulas y criterios en los pagarés y cartas de créditos para operaciones de trueque en la modalidad de Compensación.

Tabla 9 Beneficio de las zonas francas en Compensación.

Tabla 10 Beneficios del ATPA a los productores de Atún y Camarón.

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura 1 Modalidades de Compensación.

Figura 2 Relación entre Productores y Mincomex

Figura 3 Banco de datos sobre Compensación

Figura 4 Conocimientos de reglamentos legales de la Compensación

Figura 5 Conocimiento de leyes expedidas por Mincomex sobre Compensación

Figura 6 Esfuerzo de Analdex y Proexport para incentivar la compensación

Figura 7 Estrategia de Mincomex en busca del acercamiento de compradores y vendedores en la compensación.

Figura 8 Cláusulas y criterios en los pagarés y cartas de créditos para operaciones de Compensación.

Figura 9 Beneficio de las zonas francas en Compensación.

Figura 10 Beneficios del ATPA al sector Agroindustrial de Atún y Camarón

INTRODUCCIÓN

Nuestro país viene con un desequilibro económico el cual se refleja en la balanza de pago y en nuestro diamante competitivo de la economía nacional; esto debido a las pocas exportaciones tradicionales y no tradicionales, al aumento de las importaciones, al poco estimulo y promoción de nuestros productos, a la falta de tecnología, capital, asistencia técnica, gestión empresarial, infraestructura y cooperación gubernamental comercial. Razón por la cual dejamos de aumentar nuestra cobertura en el comercio internacional en las exportaciones , mejorar el poder adquisitivo de nuestra divisa, dinamizar la economía y ser competitivo en otros mercados.

Este déficit económico se originó cuando nuestra colocación de productos primarios y secundarios excedentarios disminuyeron, al igual que la producción doméstica, poca inversión extranjera, falta de tecnología y aumento de las importaciones.

Detectado este problema , se procedió a la elaboración de un documento en forma de trabajo de investigación, para determinar de manera ordenada y coherente, la realidad y las razones de dicho problema; por lo cual se fijaron las siguientes metas:

- ◊ Diseñar un modelo de exportación en compensación que le sirva de orientación a cualquier persona natural o jurídica, los pasos a seguir , para dotar de mayor estabilidad y regularidad al Comercio Exterior.

- ◊ Identificar la cooperación comercial con los clientes (Importadores) para generar cambios radicales en el sector, que propicie la diversidad productiva, que fomenten independencia y autosostenibilidad.

- ◊ Optimizar los pasos a seguir en una compensación, con el fin de intensificar las exportaciones y aumentar la competitividad

La importancia de esta investigación radica en las herramientas de juicio que le está proporcionando al Comercio Exterior, para sostener las exportaciones y mantener el suministro requerido de bienes importados, de tal forma que las importaciones se condicionan cada vez mas a las exportaciones, y así coadyuvar a mitigar los desequilibrios economicos-comerciales de nuestro país; logrando que cada día nuestra economía se vuelva independiente y autosostenible.

Este estudio, tiene una aplicación práctica en el área investigativa, por cuanto los productores de nuestro país pueden implementar las recomendaciones hechas atraves de esta investigación.

La metodología empleada en esta investigación fue la descriptiva-analítica, por cuanto ella describió factores y situaciones de la compensación que permitieron conocer y analizar debilidades y oportunidades y así poder establecer el diagnóstico; la información suministrada por los productores de atún y camarones de la ciudad de Cartagena, al igual que las empresas estatales y privadas (Cámara de Comercio de Bogotá, Inpa, Proexport, Bancoldex, Mincomercio, Zonas Francas de Cartagena , Banco de Colombia y Otras) conforman la base principal de este estudio.

1. PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Una situación económica caracterizada por vaivenes hiperinflacionarios, postergación de pagos de deudas, desajustes comerciales, aumento del desempleo, desbalances fiscales, crisis financieras, crecimientos del producto por debajo de los aumentos demográficos y profundos desequilibrios en el sector externo, ha sido el cuadro del desenvolvimiento creciente de los países en vía de desarrollo. Y es el contexto dentro del cual han de buscarse los orígenes de las transformaciones en las prácticas comerciales; cambios profundos no solo de alcance cuantitativos si no que, por esto mismo, conllevan mutaciones cualitativas en la estructura del comercio mundial.

Particularmente, América latina sintió el acentuamiento en la década anterior, y fue conducida en ese período a la instauración de fuertes medidas de ajuste, con vista a atenuar los desequilibrios. El producto Latinoamericano percapital disminuyó nuevamente , se aceleró la tasa de inflación y aumentó el desempleo. La crisis cambiaría se agudizó por variables exógenas como la referida caída de precios relativos, las altas tasas de intereses, y la reducción en el ritmo de aumento de exportación de capitales hacia América Latina tanto bajo la forma de inversión extranjera como por la vía de deuda externa.

La iliquidez, que no insolvencia, en las naciones, se ha nutrido en la periferia de la economía mundial con las secuelas del abultado endeudamiento externo

La banca internacional restringió abruptamente el flujo de nuevos prestamos y los otorgados, se encausaron básicamente hacia el reescalonamiento de la deuda y la capitalización de los intereses no pagados, también refinanciados. América Latina gasta un porcentaje alto de sus exportaciones de bienes y servicios en pagos por intereses de empréstitos externos, superando el 20% considerado como nivel aceptable.[1] Las exportaciones son por tanto, condicionaste ineluctable de la deuda ; pero esta última llegó a límites desproporcionados que no permite hipótesis sobre un saneamiento financiero de prontitud. Este, por el contrario, encuentra condiciones perversas en el sorprendente cambio de dirección de los flujos de capital, al presentarse un excedente de los pagos por intereses y utilidades sobre los ingresos por inversiones netas y préstamos logrados, fenómeno que trae consigo la causa de una contracción en la actividad económica latinoamericana y de caída en los niveles de reservas monetarias internacionales.

Se ha puesto énfasis en políticas de ajuste en América Latina como resultado de los desequilibrios causados por la enorme deuda externa. Es un ajuste que ha provocado millones de desempleados, y caída del producto; además, reduce posibilidades a la reapertura comercial con profundas consecuencias sobre la economía internacional, la cual ,se ve retroalimentada por tendencias recesivas que frenan el impulso de las exportaciones de los países desarrollados. Es inequívoca la considerable incidencia que para EE.UU., Europa y Japón representan las importaciones latinoamericanas; estas son factores importantes para una virtual consolidación de la economía internacional en el largo plazo.
Pero un sobre ajuste en la economía de América Latina induce corrientes negativas para la recuperación y generar reticencias de los bancos comerciales por el deterioro que conlleva el proteccionismo sobre la cartera internacional.

[1] CEPAL. Informe Económico América Latina .

Todos los países en una carrera de reducción de las importaciones caen irreduciblemente en crisis imprevisibles. Una mayor crisis en los países deudores arriesga seriamente la estabilidad de los países acreedores.

Es por esto que el surgimiento e incremento de los acuerdos de compensación son resultados de la crisis de pago en la economía internacional, de las fuertes medidas de ajustes con caídas espectaculares de las exportaciones, de la reducción en los flujos financieros, del deterioro en los términos de intercambio y en la importaciones, de la caída en las reservas monetarias y de las abultadas deudas externas.

Por otra parte, de las devaluaciones competitivas que han deteriorado a un mas las posibilidades de comercialización, dentro de políticas que buscan en el tipo de cambio un instrumento de equilibrio de la balanza de pagos, como vehículo para estimular las exportaciones, coadyuvar la sustitución de importaciones y limitar las compras de productos prescindibles. Por añadidura , las medidas administrativas para-arancelarias y los aumentos en los grados de protección efectiva han afirmado el rigorismo de la austeridad y las repercusiones recesivas de los ajustes.

Por ende, la normalización del comercio y la reducción de las prácticas proteccionistas; en la recuperación de la economía internacional y en la factibilidad que se reduzcan las elevadas tasas reales positivas de intereses. Lo cierto es que estas últimas encuentran fuertes obstáculos en los enormes déficits fiscales; sin que sea previsible una reducción en corto plazo de los mismos. Una baja en las tasas de interés acompañada de mejoras en los términos de intercambio e incremento en las exportaciones derivaría en recursos financieros para nuevas importaciones y para normalizar el comercio.
Al propio tiempo, la expansión del comercio exterior es solución para la crisis financiera internacional.

En consecuencia, esta última se superará en forma consolidada y definitiva si se desarrolla un proceso auto sostenido de crecimiento de las exportaciones, lo cual, de suyo, está íntimamente asociado a la recuperación de la economía mundial en un grado que sea posible retornar a posiciones financieras y monetarias apropiadas para un flujo comercial sin confinamientos.

Para nuestro país, es inevitable buscar fórmulas nuevas el aprovechamiento de capacidades de producción subutilizada, resultantes de la sustitución de importaciones.

Nuestra economía actualmente para hacerle frente a los beneficios que brinda el "ATPA ó ATPDEA" (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas) en el sector del Atún de empaque flexibles (pouch) el cual no existe, necesita hacer un cambio en sus procesos e incorporar nueva tecnología que permita implementar esa línea de producción.[2] En el 2005 entra en vigencia el "Alca" (área de libre comercio de las Américas); Actualmente Mincomex y proexport diseñaron, El "Peeaa" (Plan estratégico exportador a Asia y Australia), de ponerse en práctica una total apertura comercial, afectaría notablemente nuestro sector agroindustrial, por el cual tendríamos que tecnificarnos y volvernos autosostenible[3].

Con los intercambios con contrapartida, son realizables los excedentes de producción penetrando nuevos mercados y sustentando los existentes. Así mismo, se logra acceso a tecnología, asistencia técnica, capitales, bienes intermedios y maquinaria; imprescindible para la producción nacional y que encuentran dificultades para ser importados por nuestra situación económica.

---

[2] Diario la República del 30 de septiembre de 2002 pag 5 A
[3] Diario El Universal del 9 de noviembre pag 2 A

De otro lado, los países avanzados encuentran en los intercambios compensados un medio confiable para asegurarse un suministro regular de materia primas y, al mismo tiempo , para exportar tecnología, y maquinaria; que requieren de nuevos compradores para asegurar la continuidad del ciclo internacional de vida del producto nuevo.

El sector externo Colombiano y en particular las exportaciones no tradicionales encontrarán en los nuevos instrumentos una posibilidad de evitar un deterioro mas profundo y aprovechar la transición hacia la fase de recuperación del comercio internacional; El auge que está tomando la Globalización, el ATPA y el ALCA; Nos obligan ha ser competitivos, con economías independientes y auto sostenible~~s~~

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Que condiciones existen para la optimización del mercado de compensación en Colombia?.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Colombia es un país en vía de desarrollo con un desequilibrio económico que se refleja en su balanza de pagos[4], un PIB deficiente bajo en exportaciones con ventajas comparativas inexplotables, con tasa de desempleo alta y crecimiento medios de pago bajos[5]. Con integraciones económicas bajas en cooperación comercial y muchas importaciones. Por lo cual se hace necesario buscar una fuente primaria para volvernos competitivos en los mercados internacionales, es por esto que el mercado de compensación nos brinda esa opción, por muchas razones. Como comercializamos con la Comunidad Andina de Naciones "CAN", G-3, Europa, ccentro Americana, Norteamérica , Japón y otras Naciones;, Tenemos la alternativa de propiciar la colocación de productos primarios y secundarios excedentarios, estimular y promocionar las exportaciones no tradicionales, diversificar un porcentaje de nuestras ganancias ó intercambiar; En : Estructura financiera de la industria, asistencia técnica , capitalización con (0) interés, etc. Acordando con los clientes (Importadores) que por medio de la compensación ó cooperación podemos intercambiar sin afectar nuestro capital, parte de nuestras exportaciones, en una ventaja comparativas que el posea y que a nosotros nos

[4] Principales Agregados Macroeconomicos del Sector Externo 1990-2002, DNP-DANE, Banco de la República

[5] Principales Agregados Macroeconomicos 1990-2002, DNP_DANE, Banco de la República , Revista Dinero 5 de Abril de 2002

haga falta; Para fomentar nuestra Eeconomía Aagroindustrial (Ccamarón-Aatún) y Convertirla generadora de cambios radicales en el sector, que propicie la

diversidad productiva, aumento del empleo, del consumo interno, e ingreso nacional; volviéndola independiente, innovadora y auto sostenible.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 General

Diseñar un modelo de exportación en compensación que le permita viabilizar claramente a cualquier persona natural o jurídica los pasos a seguir , para dotar de mayor estabilidad y regularidad al comercio exterior.

1.4.2 Específicos:

Identificar la cooperación comercial con los clientes (Importadores) para generar cambios radicales en el sector, que propicie la diversidad productiva, que fomenten independencia y autosostenibilidad.

Optimizar los pasos ha seguir en una compensación, con el fin de intensificar las exportaciones y aumentar la competitividad

Cuantificar un porcentaje de las divisas en estructura financiera de la industria

Determinar los aspectos legales que se necesitan para la compensación

Diseñar la clasificación arancelaria del mercado de compensación.

1.5 DELIMITACIÓN Y ALCANCES

1.5.1 OBSTACULOS

Un factor que pudo incidir en los resultados del estudio fue la carencia de bibliografía y documentos relacionados con el problema mencionado, por parte de los archivos de la Cámara de Comercio, Inpa, Proexport, Analdex, Bancoldex, Mincomercio, Zonas Francas de Cartagena, Instituciones Financieras Comerciales y de otras instituciones diferentes.

También la falta de colaboración de los productores de Atún y Camarones para suministrar la información requerida para esta investigación.

1.5.2 ALCANCES

Para realizar esta investigación y coordinar los pasos correspondientes a cada factor, se utilizó el método descriptivo - Analítico; puesto que pretende describir factores y situaciones de la compensación que permitieron analizar debilidades y oportunidades para su optimización.

1.5.3 TIEMPO

La investigación se ubicó en el tiempo actual con proyecciones para el futuro.

1.5.4 ESPACIO

Se utilizó el espacio de Cartagena, por que aquí es donde concurre ; y donde los productores de Atún y Camarón tienen sus empresas o industrias.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

La modalidad de compensación en nuestro país surgió en los años 80, como Sistemas especiales de intercambio comercial; exactamente en el gobierno de Belisario Betancur Cuarta, siendo Ministro de Desarrollo Económico Rodrigo Marín Bernal y Director del Incomex Gustavo Tobon Londoño; mediante ley marco Nº 48 de Diciembre 20 de 1983 de Comercio Exterior, decreto Nº 370 de Febrero 15 de 1984, de las resoluciones Nº 0504 de Incomex de Marzo 29 de 1984 y Nº 1444 de Julio 6 de 1984. Desde entonces esta figura ha pasado desapercibida ha pesar de los beneficios que le puede brindar al Comercio Exterior; cabe destacar que la Cámara de Comercio de Bogotá ha difundido mediante escritos y seminario que realizó (en Abril de 1984), en donde trajo como conferencista a Marilyn Bruno especialista Norteamericana en el tema y del Incomex a Jairo Montoya Pedrosa, para que profundizara sobre esta modalidad, e invitó a todas las empresas de los sectores público y privados del país, para que conocieran he impulsaran la modalidad de compensación. Luego el estado le da mas auge con los decretos de zona franca Nº 2233 de Diciembre 7 de 1996, modificado con el decreto 727 de Marzo 14 de 1997, decreto Nº 2681 de Diciembre 28 de 1999 y decreto Nº 2685 de Diciembre 28 de 1999; ha pesar de esto son mínimas las empresas agroindustriales (camarón y atún) que son usuarios de las zonas francas (Industrial de bienes y servicios con sede en Mamonal y sucursal en Manga e Industrial la Candelaria en Mamonal); perdiéndose los beneficios de compensación que les brindan estas Instituciones. Finalmente en el año 1993 se

expide la resolución Nº 004 de Noviembre 18 y circular externa Nº 002 de Diciembre 29, las cuales brindan beneficio de compensación en el transporte. Sin embargo nuestros productores agroindustriales, no aprovechan estos beneficios, buscan la cooperación con sus vecinos y otras naciones, para así tecnificarse, aumentar sus exportaciones y volverse competitivo.

2.2 MARCO HISTÓRICO

La evolución y desarrollo del comercio de compensación moderno, en el ámbito del Comercio Internacional, tiene su referencia fundamental en el papel que desempeñaron en ese sentido los países socialistas de Europa Oriental, a partir de la década de los cincuenta y principios de los sesenta. Estos países han sido los pioneros impulsores de comercio reciproco, a nivel global, y organizado, en el marco de sus relaciones comerciales con los países industrializados occidentales y los países en desarrollo.

A comienzo de la década de los sesenta, el intercambio comercial entre Este y Oeste no presentaba rigideces significativas y las operaciones se desarrollaban con relativa fluidez; durante estos años, los gobiernos y las empresas exportadoras occidentales, no tenían excesivas dificultades para colocar sus excedentes a cambio de productos de bajo costo, elaborados en los países del Este. Las exportaciones de maquinaria, bienes de equipos y plantas industriales, procedentes de Occidente, destinada a estos países, caracterizaron gran parte del comercio Este-Oeste en esta década. Una parte de estas transacciones fueron implementadas en régimen de intercambios compensado, por exigencia de los países importadores. Entre ellos, la URSS, se había convertido en el primer importador de plantas industriales, si bien no contaba en esos años con los ambiciosos planes de desarrollo y modernización de las estructuras productivas actualmente en marcha. En la mayoría de los casos, estos programas comprenden la importación de grandes complejos industriales, cuyas fases de

negociación, implementación, instalación y puesta en marcha puede durar de meses a años. Según algunas estimaciones, en 1986 mas de 2000 complejos industriales habían sido exportados desde Occidente con destino a los países del ex CAEM (Consejo de Ayuda Económica Mutua), con arreglo a convenio de intercambio compensado como instrumento de financiación.

En los años sesenta los países del Este, además, afrontaron sus relaciones comerciales con los países en desarrollo, a través de una política comercial que estimulaba la estructuración y organización de operaciones de intercambio compensado a gran escala. Prueba de ello son los numerosos acuerdos de comercio recíprocos, celebrados con diferentes regiones del tercer mundo, especialmente en la forma de acuerdos bilaterales de Clearing (tiempo predeterminado mediano y largo plazo por un monto prefijado), y de pago de carácter intergubernamental.

Mas allá de los brotes recesivos de la economía mundial, la distensión política entre los bloques, ha creado el marco de confianza, necesario para el estrechamiento de los lazos comerciales y económicos.

Los factores que mas han influido en la evolución del comercio reciproco, e incremento del comercio de compensación en los últimos 25 años viene dado; por los siguientes aspectos generales, en relación al impacto de la crisis económica.

- La agudización de los tradicionales problemas de escasez de divisas y falta de liquidez de los países del tercer mundo y de los países del Este.

- La intensificación del fenómeno de la interdependencia económica internacional que conlleva, en la práctica, que ni los propios países mas

solventes en la escena internacional, son inmunes a la crisis recurrentes del sistema económico y financiero mundial.

- La financiación de importaciones en una situación de bajo nivel de reservas de divisas convertibles y de difícil acceso a los canales de financiamiento convencional, en el Comercio Internacional (Créditos comerciales o bancarios).

- la crisis de pago en la economía internacional, de las fuertes medidas de ajuste con caídas espectaculares de las exportaciones, de la reducción en los flujos financieros, del deterioro en los términos de intercambios y en las importaciones, de la caída en las reservas monetarias y de la abultada deuda externa[6]

- La promoción de las exportaciones

En este contexto, el trueque no monetario en desuso, desde la aparición del dinero como unidad de cambio, y una amplia variedad de operaciones comerciales semejante, con instrumentos financieros específicos, han experimentado, a lo largo de los años setenta, un resurgimiento y expansión en unos volúmenes insospechados hasta entonces, de la práctica comercial de la modalidad de compensación; a lo largo de la década de los ochenta , la practica del comercio reciproco adquiere alcance mundial. La mayoría de los países en desarrollo han recurrido a estas practicas comerciales en un intento, por un lado, de reducir sus défices comerciales y el servicio de su deuda externa y, por el otro, salvar las barreras proteccionistas impuestas sobre sus exportaciones en los países industriales.

En 1982 el gobierno de Indonesia, introduce por primera vez un conjunto de medidas reglamentarias, mediante las cuales la mayoría de las transacciones

exteriores, quedaban obligatoriamente sujetas a requerimiento de reciprocidad comercial [7]. Independientemente del impacto que la introducción de estas medidas pudo tener en el resto de los países en vía de desarrollo , en tanto y en cuanto era la primera experiencia de institucionalización del intercambio compensado, también es cierto, que la tendencia a emplear con mas frecuencia, el comercio reciproco era observable, a un ritmo de crecimiento que no parece haberse alterado sustancialmente desde 1982 , cuando se desencadenó la crisis de la deuda externa. Así mismo este fenómeno de expansión denota un proceso de sofisticación creciente, en el que se está pasando de la forma de trueque simple no monetario, hacia convenios de compensación a largo plazo para acometer el acceso a nuevos mercados, o bien de cooperación industrial que comprenden la transferencia de capital y tecnología [8]. También en este plano de las relaciones económicas, los países en desarrollo, consideran al intercambio compensado como una herramienta para propiciar la cooperación económica y el desarrollo intraregional en el nivel bilateral o multilateral [9].

PRECEDENTES COLOMBIANOS

Además de los convenios de compensación celebrado por Colombia con países socialistas, podemos añadir los contratos de exportación suscritos por empresas ensambladoras del sector automotriz, por medio de los cuales el gobierno las obliga a la compensación con exportaciones del valor importado en partes y piezas para la fabricación de vehículos. Dichos acuerdos contemplan alcanzar en el mediano plazo una compensación a “Dollar” de las importaciones, con segmentos de exportaciones que deben cumplirse con autopartes y productos

---

[6] El trueque en el Comercio Exterior Colombiano , Cámara de Comercio de Bogotá P 80
[7] Intercambio compensado ~~teoria~~teoría práctica y estrategia tomo 5 pag 63
[8] Intercambio compensado Op. Cit pag 64
[9] Ibid pag 65

metalmecánicos y otros que deben efectuarse a los países de origen de las importaciones.[10]

2.3 BASES TEÓRICAS

2.3.1 COMERCIO DE COMPENSACIÓN

El Comercio de Compensación (CC), al que alternativamente nos referiremos como
countertrade (CT), "Intercambio Compensado" (IC), "Comercio Reciproco", "Comercio de contrapartida", "Comercio Compensado, etc. Debe entenderse, en principio como la denominación genérica de una serie de transacciones, operaciones o convenio de comercio internacional celebradas por el sector público o privado por dos o más países, cuyo atributo especifico, en toda y cada una de ellas, es el vinculo de reciprocidad condicional que se establece entre los flujos de exportación e importación de las partes implicadas. Involucra mas compromisos que el solo intercambio de mercaderías por dinero; Es decir es un mecanismo de intercambio que se ha extendido hasta permitir exportar tecnología, prestar capital, autorizar la utilización de marcas, licencias y patentes, a cambio de productos. En líneas generales, el CC es una forma de Comercio Exterior, en la cual un exportador se compromete a aceptar como pago parcial o total de sus exportaciones la entrega de bienes del país importador. Por ejemplo, si un país compra-importa bienes y servicios de otro, este, a su vez, debe estar dispuesto a comprar-importar bienes y servicios del primero como condición de un arreglo determinado. El IC puede englobar una amplia gama de operaciones que van des de el trueque puro (Productos por productos) hasta todos aquellos acuerdos o transacciones de comercio reciproco que, paralelamente a una corriente inversa y condicionada de bienes y servicios, implican, además, transferencias (pagos) de divisas asociadas.

[10] El trueque en el Comercio Exterior Colombiano Op Cit p 97

El comercio reciproco no es comercio sin dinero; Todas las transacciones comerciales compensatorias, con excepción naturalmente del trueque clásico, requieren el uso de fondos dinerarios para su ejecución, por ello, no debería desestimarse la importancia del CC, entendiendo como un conjunto de practicas comerciales no convencionales, como instrumento de ajuste parcial o total de los desequilibrios comerciales entre dos países o naciones, en pos de un comercio bilateral mas equilibrado. El countertrade no es una categoría especifica y única de comercio, la cual comprende una variada gama de posibilidades contractuales, reflejo de otras tantas transacciones comerciales. Es evidente que toda transacción conlleva un elemento de reciprocidad, dado que se concreta mediante un contrato, relación negocial en cuyo marco las partes contratantes ejercen sus derechos y cumplen sus obligaciones.

2.3.2 FORMAS DE INTERCAMBIO COMPENSADO

2.3.2.1 Trueque (Barter). En su forma simple, es una operación comercial que comprende, el intercambio directo de bienes entre dos partes contratantes de un acuerdo. Las transacciones de trueque puro las cuales podrían categorizarce como acuerdo de compensación plena, toman lugar sin que se produzca canjes de dinero entre las partes, por lo general no involucran a mas de dos participantes y el valor de la exportaciones reciprocas se equilibra en fusión de los términos estipulados en un único arreglo contractual. Además, no requieren el uso de créditos documentarios, aunque el acuerdo financiero puede consistir en cartas de crédito, finanzas de cumplimiento de contrato o cuentas fiduciarias. Los contratos de trueque no prevén la intervención de terceras partes o la intermediación de instituciones financieras; Los periodos contractuales son de corta duración; por lo general no superior al año; por principios, las partes contratantes acuerdan que el canje de mercancía, se produzca de forma simultánea. En la práctica, el intercambio simultáneo ocurre muy raramente, a

pesar de la intención original de las partes. La mayoría de las operaciones son, por tanto de trueque diferido. Es decir, una de las partes efectúa sus entrega en primer lugar, en espera de la contra entrega subsiguiente de los envíos de contrapartida.

2.3.2.2 Compensación. Esta modalidad de Comercio recíproco consiste en único convenio contractual por el cual un vendedor exportador, acepta como pago total (Compensación total) o parcial (Compensación parcial - parte en productos, parte en divisas) de sus exportaciones a un país determinado, la entrega de bienes fabricados en el país cliente. Es decir un acuerdo de esta naturaleza, combina en el mismo contrato la venta exportación de productos a un determinado país, con el compromiso de adquirir productos locales en contrapartida. Las características mas importantes de la compensación son:

- Las obligaciones de venta (Exportación inicial) y posterior compra (Reciproca); esto es, los compromisos de entrega y contra entrega de los bienes se refrenda en un único contrato, en el cual se especifica los bienes y la moneda de cambio acordada.
- Los contratos pueden incluir, dependiendo de las características económicas de los países participantes, una cláusula de homogeneidad de los bienes a ser intercambiados, mediante la cual se establece las condiciones de que los bienes de contrapartida producidos en el país importador (en vía de desarrollo), deben pertenecer al mismo sector productivo de los bienes importados (Generalmente proveniente de un país industrializado Occidental (PIO).

La intervención de terceras partes o la posible intermediación de instituciones financieras en alguna fase de la operación, pueden ser reflejadas en los acuerdos contractuales; la compensación admite que un exportador de un país industrializado pueda delegar en un tercero (una sociedad comercial), sus compromisos de compra reciproca en el país importador, es por esto que es necesario el empleo de garantías bancarias o cartas de crédito.

Las dos formas básicas de esta modalidad de comercio reciproco son:

♣ Compensación total: Esta formula se caracteriza por:

a. El porcentaje de compensación es de idéntico valor para las exportaciones e importaciones en ambos sentidos, en ocasiones, las exportaciones de contrapartida se acuerdan en un porcentaje de compensación superior al 100%, del valor de las importaciones al mercado de destino.

b. Si bien se formaliza un único acuerdo contractual, las condiciones de este contrato de compensación, establecen, que los pagos contra entrega de los respectivos bienes (en ambos sentidos) se efectúen en efectivo y por separado. Teóricamente estas transacciones pueden dar lugar a un flujo de divisa en sentido contrario, contra entrega de la documentación correspondiente. Sin embargo, en la práctica, este canje de dinero no ocurre. En su lugar, se emplea una cuenta de compensación (Clearing), domiciliada en un banco neutral acordado mutuamente o en un banco de comercio exterior de uno de los dos países participantes. A través de esta cuenta, las cantidades facturadas de los envíos en ambas direcciones simplemente se confrontan, las partidas se registran al valor convenido de cada envío, hasta que cada una de las partes contratantes a cumplido con sus obligaciones contractuales, con lo que la liquidación se resume al pago efectivo de las diferencias entre ambas. Ejemplos.

El exportador principal generalmente de un país industrializado (PI), puede transferir a un tercero sus obligaciones de compra reciproca estipuladas en el acuerdo.

En los contratos de compensación total o parcial se determina cual de los firmantes efectúa la primera entrega de productos. Si, un exportador (País en vía de desarrollo) debe iniciar la operación según lo convenido, exigirá de la otra

parte (Un exportador de un PI) una garantía bancaria, a través de la cual se asegure el cumplimiento de las obligaciones de contrapartida una vez que sus mercancías han arribado a destino. En el caso inverso, el exportador del PI requerirá una garantía similar al banco central del país importador.

♣ Compensación Parcial. Esta se caracteriza por:

a. Acuerdo de compensación comercial similar a los anteriores, que dan lugar a un intercambio reciproco parcial entre las partes implicadas, un exportador recibe, como pago del valor total de sus exportaciones una parte al contado (30 ó 50%) y el resto (70 ó 50%) en productos del país importador que han sido estipulado en tal efecto.

b. Los periodos de ejecución de los acuerdos varían, generalmente entre dos y tres años. Durante este lapso, la parte exportadora (Inicial) debe cumplir con las obligaciones de reciprocidad con su cliente, adquiriendo directamente los bienes asignados y en el porcentaje contractualmente acordado; o bien, si este no es el caso. Hallar un tercero, empresa comercial o comprador final dispuesto a comprarlos. Si un tercero es incorporado en la transacción, el país importador entrega los bienes de contrapartida directamente al nuevo comprador por un porcentaje determinado del valor contractual, quién, a su vez remitirá los pagos correspondientes al vendedor real de los mismos; Es decir el exportador (Inicial), en esta situación o cuando los volúmenes de compensación son muy elevados, es muy frecuente la utilización de cartas de créditos y/o garantías bancarias.

2.3.2.3 Compra Reciproca (Counterpurchase-(CP). Esta forma de IC, también denominado comercio paralelo, se ha convertido en la modalidad de CC mas utilizada en el comercio internacional.

Este acuerdo de CP comprende el compromiso de un exportador de efectuar compras de partidas o, en su caso, contratar a un tercero para ejecutarlas en su

nombre, de bienes producidos en el país receptor de sus exportaciones en función de los términos de un contrato independiente y separado del convenio negocial que cubre tales ventas. Sus principales características son:

- La operación global de exportaciones e importaciones vinculadas se implementan por medio de dos contratos separados, principal diferencia con una operación de compensación, pero ligados entre si por un protocolo o acuerdo - marco independiente. Por consiguiente, los compromisos de entrega de la parte exportadora (PI) y de contraentrega de los bienes de contrapartida de la parte importadora (país en vía de desarrollo), cuando la primera cumple con sus obligaciones de compensación, se ejecuta según las condiciones de dos marcos jurídicos diferentes. Así, se formula un primer contrato para la exportación inicial del país (PI) al país (En vía de desarrollo) y un segundo contrato, el contrato de compensación propiamente dicho, por el cual el primer país se obliga a adquirir bienes del segundo, por lo generar no especificado, durante un cierto periodo.
- Los pagos, contraentrega de la documentación correspondiente, se efectúan por separado y en la moneda de cambio previamente convenida. Contrariamente a la formula de compensación, el exportador inicial percibe el pago total de su entrega, en los términos que en su momento se acuerden; E~~e~~s decir, al contado o por medio de facilidades de crédito comercial o financiamiento bancario. De otro lado, el cumplimiento de los compromisos de counterpurchase, dependerá de la identificación de aquellos productos factibles de ser adquiridos en régimen de compensación y, naturalmente, de la firma del contrato de compra - venta respectiva de acuerdo con las condiciones de reciprocidad estipuladas y acordadas en el protocolo general de convenio de comercio reciproco.
- La transferencia de las obligaciones de compensación a un tercero (Sociedad comercial), por parte del exportador inicial es posible en este tipo de convenio, siempre que medie el consentimiento de la otra parte contratante.

- Los productos intercambiados pueden proceder de industrias o sectores económicos diferentes, y no es necesario que estén directamente relacionado con los bienes importados.
- La ejecución simultánea de ambos contratos, esto es, la entrega inicial de productos y el cumplimiento de las obligaciones de compensación por parte del exportador original, es prácticamente imposible de lograr. Por lo general, los plazos de ejecución de los términos globales del acuerdo pueden durar de 2 a 5 años.
- La formulación de dos contratos independientes, que cubren el intercambio compensado de bienes entre las partes, explica en gran parte la amplia aceptación del (CP) en detrimento de las operaciones de compensación, debido a que simplifican y clarifican la realización de las transacciones que conforman el acuerdo. De hecho, ambos contratos cumplen y recogen los requisitos normales de cualquier operación de exportación - importación, por lo que los mecanismos de financiación pueden instrumentarce, como hemos visto, mediante créditos comerciales a la exportación de carácter convencional a través de formula de financiamiento bancario.

2.3.2.4 Retrocompra (Product Buy-back). Esta modalidad de comercio, también llamada recompra, compra subsiguiente, CC; Se utiliza principalmente en el ámbito de las exportaciones-importaciones de proyectos o complejos y/o equipos industriales y tecnología. Un convenio de retrocompra consiste en un acuerdo de reciprocidad por el cual el exportador de la planta, equipo y/o tecnología industrial acepta que una parte, del pago de sus exportaciones sea en forma de bienes fabricados con dichos equipos exportados en territorio del país cliente.[11] Es decir, el exportador de una planta y equipos industrias se compromete, mediante convenio, a comprar la producción resultante de dicha planta en una cuantía menor o igual al 100% del costo total de la misma. Ha habido casos en los cuales

[11] Estrategia Internacional Mas allá de la Exportación pag 189 tomo 3

el valor de la compras reciprocas ha superado el valor total de los bienes de capital.

El Product Buy- back presupone la existencia de un acuerdo de cooperación industrial a largo plazo y los acuerdos de Joint ventures. Por consiguiente, los periodos para el cumplimiento de los compromisos de compensación son mas prolongados al estar directa o indirectamente relacionados con la instalación de proyectos industriales complejos. Este tipo de arreglo requiere una larga negociación en virtud de los innumerables aspectos económicos y políticos (Los recursos pueden provenir de fuentes estatales o privadas). Por ello es vital, al menos desde el punto de vista de los países exportadores, efectuar un análisis minucioso de la futura relación que se establecerá entre el programa de compras compensatorias de la producción resultante y el programa de devolución de los créditos concedidos, ya que, en principio, ambos se deberían compensar mutuamente; los ingresos obtenidos del primero se destinarían a cancelar el segundo. Por otra parte, la eventual modificación de la situación política, en uno de los piases que intervienen durante la ejecución de los contratos, y su probable impacto sobre las condiciones originales del convenio, son frecuentemente evaluados en la formulación de estos acuerdos. Tanto es así que en muchos casos, se han previsto cláusulas que cubran hasta donde es posible los inconvenientes que puedan derivarse de tales acontecimientos imprevistos.

Las principales formas de cooperación de recompra son:

- Cooperación industrial con pagos en mercancías producidas. Este tipo de convenios es común en la industrias químicas, ya que las características universales de los productos, hacen que sea fácilmente comercializables como bienes de contrapartida recibidos a cambio de exportaciones de equipos y tecnologías para producirlos. Estos contratos de recompra son independientes desde un punto de vista financiero, aunque están acoplados por un acuerdo - macro de compensación; el primer contrato cubre la venta del PI al país en vía de desarrollo, del equipo o la planta industrial, tecnología ~~etc~~etc.,~~;~~ y un segundo contrato regula contra - adquisición por parte ~~deL~~del PI, de bienes fabricados

con tales medios en el país en vía de desarrollo, durante un periodo de tiempo (años) determinado.

- Joint Ventures. Este acuerdo se produce cuando una empresa exportadora, de un País Industrializado (PI), se une a una empresa importadora de un país en vía de desarrollo, para coparticipar en la formación de capital de un proyecto empresarial conjunto. La forma de implementar tal participación en el paquete accionario del proyecto en cuestión, variará según los países o empresas Intervinientes en el acuerdo. De todas maneras, el factor esencial a ser remarcado es que ambas partes tendrán una participación en los beneficios generados, así como en los riesgos derivados de la actividad, en función de los aportes de capital efectuados respectivamente. La aportación de una empresa exportadora de un PI en un convenio de esta clase, se materializará en la entrega de una planta industrial y/o de bienes de equipo, en algunos casos, o bien, a través del suministro de tecnología y know -how. El monto de las ganancias y dividendos procederán y dependerán del volumen de su participación en las ganancias obtenidas, por la venta de los productos fabricados en la planta industrial, fruto del convenio. Sobre esta base existe.
- Joint Ventures Condicionadas; Son convenio de alta complejidad a través de los cuales una empresa exportadora, en su intento de desarrollar sus negocios (Instalación de una planta industrial) en un país determinado, debe cumplir con una serie de prerrequisitos de asociación, regulados por una legislación especifica en la materia(una ley de joint ventures con empresas extranjeras) vigente en el país anfitrión, La aplicación de una política de regulación de los convenios de joint venture, estará asociada a los objetivos primordiales del país receptor, de ligar la realización de cualquier proyecto de esta naturaleza al fomento del sector de exportaciones, particularmente no tradicionales, y/o al estimulo del nivel de empleo y del nivel de la actividad económica interna. Por tanto desde la óptica del país receptor, la pretensión esencial es maximizar la inversión de socio extranjero, mas que obtener a cambio de la misma una compensación de carácter comercial a través de la compra reciproca de bienes

locales. Los requisitos pueden ser: Retrocompra de un porcentaje de la producción de la planta instalada, compromiso de exportar parte de la producción resultante a terceros mercados, garantizar una participación en los mercados ya establecido de los productos en cuestión, proveer servicio de marketing internacional para bienes locales no relacionados con el proyecto original, utilizar mano de obra , insumos y componentes locales en la contrición e instalación de la planta y su infraestructura;, En base a dotaciones previamente convenidas,; maximizar el empleo de materia prima locales en el proceso productivo, transferencia de tecnología, know-how, así como también la supervisión y provisión de los programas de formación para el personal local de administración y dirección , una vez acabo el complejo , etc.

2.3.2.5 Offset. Esta forma de CT, también conocido como coproducción, participación industrial, programa de beneficios industriales, cooperación industrial, licensing producción , etc. Es una de las formas del comercio compensatorio de mas amplia aceptación en los últimos años. Los acuerdos Offset se emplean cuando un país, ya sea industrializado o en vías de desarrollo, procura maximizar los beneficios de sus inversiones —en importaciones de alto valor agregado y tecnología avanzada.

La modalidad de Offset consiste en un conjunto de prácticas compensatorias de carácter comercial e industrial, exigidas como condiciones vinculantes, en los grandes contratos de importaciones gubernamentales de productos militares (Transportes) ó civiles en equipamientos para (astilleros, sistema de telecomunicaciones, etc.)[12]

Un convenio de Offset (Compensación) consiste básicamente en; el proveedor - exportador de este tipo de bienes y servicio, generalmente una corporación multinacional, se compromete a cumplir en contra partida de los contratos de

venta - exportación adjudicados, una serie de requisitos solicitados por el país importador, tales como adquirir productos locales, apoyar y cumplir con los criterios de exportación del país receptor, invertir en determinados sectores de la industria local, coproducir, transferir tecnología, asistir técnicamente , formar técnicos y personal local; en general cumplimentar con cualquier prerequisito de reciprocidad que pudiera ser diseñado para el convenio en cuestión. [13]

Al margen de las consideraciones estratégico - comerciales de los convenios de Offset, uno de sus atributos mas relevantes, desde la perspectivas de los países en desarrollo, es que constituye un medio eficaz para la obtención de nuevos mercados para las exportaciones tradicionales o no tradicionales, comercializadas en régimen de compensación como resultado de la ejecución de los acuerdos, tanto en la vertiente de compensación directa o como de compensación indirecta.

- Offset Directa. Desde el punto de vista del país importador, son acuerdos de compensación directamente relacionado con la adquisición principal, por medio de los cuales una parte de los componentes del bien a importar (Avión, barco) se fabrique en el país comprador si este es el caso, el proveedor extranjero empleará tales componentes en el proceso de producción y montaje del producto final; como parte del trato es posible, además, que el exportador principal no solo se comprometa a adquirir partes y componentes fabricados en el país cliente, sino que también deba suministrar y transferir asesoramiento y asistencia técnica a las industrias locales implicadas en el proyecto. En algunos caso, la empresa Multinacional Norteamericana (EMN) proveedora debe desarrollar e instalar una planta de producción (Bajo licencia), para la fabricación de los componentes locales del producto en cuestión, por lo que las

[12] Economía Internacional e Integración Económica pag 25 Tomo 4
[13] Economía Internacional e Integración Económica Op Cit pag 26

inversiones necesarias pueden alcanzar volúmenes muy elevados, en virtud de las características de los sectores productivos involucrados.

- Offset indirecto. Mediante estos convenios, los compromisos de compensación del fabricante –multinacional, se instrumentan por medio de compras de contrapartida de productos del país importador, no relacionados con la exportación principal. El exportador extranjero se compromete a adquirir, durante un periodo de tiempo prefijado y en un porcentaje del valor total de sus exportaciones, productos del país importador que no guardan relación alguna con los bienes exportados bajo el contrato principal.

2.3.2.6 Acuerdos Comerciales del Clearing; Son una serie de sistemas de financiación, que pueden ser específicamente consideradas como formas particulares de comercio reciprocas, las cuales varían en función de los distintos marcos reglamentarios de los mercados de cambios existentes en los diferentes piases, así como de las condiciones de los acuerdos de compensación comercial que estos establezcan en un momento determinado. Estos pueden ser divididos en:

- Acuerdo Intergubernamental de Clearing; El fundamento de este acuerdo ya sea gobierno a gobierno, regional o con participación de una empresa privada, residen en que los firmantes establecen formalmente un canal de intercambio comercial reciproco de determinados bienes a lo largo de un periodo de tiempo. Por lo general de medio y largo plazo, por un monto prefijado y acordado mutuamente con la finalidad, al menos en términos teóricos, de cerrar dicho periodo con un comercio bilateral equilibrado. Las cuentas de clearing, que constituyen el mecanismo financiero acordado para controlar y registrar el flujo del comercio reciproco, son utilizadas de acuerdo a los términos oportunamente pactados por los bancos centrales o bancos oficiales de comercio exterior de los piases firmantes. Estas cuentas registran los flujos de exportaciones e importaciones, en ambos sentidos expresados en una moneda de clearing

convenida, por lo general, “dollar-clearing”, aunque también otras monedas fuertes o nacionales pueden ser seleccionadas. Los exportadores de cada país perciben sus pagos en moneda nacional, abonándose el valor (expresado en unidades de clearing) de los eventuales envíos en la cuenta del país importador; a largo plazo no se cargan interese sobre los saldos deudores en unidades de clearing. Si a la finalización del periodo inicialmente pactado, por lo general protocolos comerciales de 12 meses, las cuentas de clearing no se saldan, los acuerdos bilaterales de clearing prevén la firma de un nuevo convenio mediante el cual el saldo acreedor en favor de una de las partes, originado en el periodo ahora vencido, se transfiere a la nueva cuenta de clearing del periodo subsiguiente. Ahora bien cuando el saldo deudor de uno de los piases ha alcanzado una cifra difícilmente recuperables; Las partes normalmente, recurren a un tercero (un intermediario comercial o un comprador final directo), dispuesto ha adquirir los bienes del país deudor. Tales bienes serán los mismos estipulados en el convenio bilateral original. De esta manera, se establecen las bases del denominado Comercio de Switch o Comercio Triangular, a través del cual es posible dar salida al volumen de exportación, del país que ha incumplido los compromiso de comercio reciproco previsto en el acuerdo; o bien, el país acreedor puede disponer de su superávit en unidades de clearing, para importar otros bienes de un tercer país a través de un intermediario comercial.

- Acuerdo de Clearing Privado (Special trading agreements); Este tipo de acuerdos comerciales, también llamados acuerdos-marco, acuerdos especiales de comercio, etc. Son similares en su formulación, duración que es de medio y largo plazo, y en los instrumentos de control y registros acordados (cuentas de clearing y limites de fluctuación) a los anteriores. Sin embargo , presentan las siguientes diferencias significativas que les confieren atributos de especificidad entre los acuerdos de clearing.

- Las partes contratantes, además de los gobiernos, pueden ser organizaciones comerciales paraestatales, empresas comerciales, privadas e, incluso, instituciones financieras.
- Contrariamente a los acuerdos intergubernamentales, en los cuales la procedencia de los bienes es estrictamente bilateral, un acuerdo especial de comercio admite el abastecimientos de bienes de cualquier origen. Los acuerdos de clearing privados se diferencian, por un lado, porque uno de los firmantes es un trading house privada o mixta de un país industrializado, y, por el otro lado, un gobierno y/u organizaciones comerciales paraestatales de un país en desarrollo.

2.4 VENTAJA COMPETITIVAS

Es la capacidad de elaborar el producto o prestar el servicio a un costo consistentemente inferior al de los competidores, o en ofrecer algo único, que los clientes estén dispuestos a comprar a un precio claramente por encima de sus costos, puesto que no puede entrar un competidor a ofrecer lo mismo; Es decir, es cualquier característica de la empresa que la aísla de la competencia directa dentro de un sector. (Por ejemplo en el caso de Coca Cola, es su marca, en el de Toyota sus bajísimos costos, en el de Mercedes Benz su prestigio, en el de Apples Computer, su tecnología, ó las de alimentos la pureza de sus componentes como base de su calidad). Pero toda empresa que obtiene beneficios de un modo sostenido, tiene algo que sus competidores no pueden igualar, aunque en muchos casos lo imiten; no solo tiene una ventaja competitiva, si no que esta es sostenible a medio y largo plazo.

Esta ventaja competitiva no se obtiene de un modo global, si no que deriva de las diferencias en costos o la diferenciación de aspectos concretos de la empresa;

tales como una cadena de valor, (Aprovisionamiento, operaciones, distribución, marketing, servicio), ó un sistema de negocios descomponible en unidades inferiores. (Esta descomposición es necesaria para poder aprovechar las imperfecciones del sector, pues estas actúan a un nivel desagregado) y su capacidad tecnológica (Mediante un vigoroso esfuerzo de investigación y desarrollo)

Una empresa añade valor al diseñar, fabricar, vender y distribuir sus productos. También añade valor, de un modo mas genérico, al organizarse, o al diseñar su estrategia (análisis de la realidad competitiva de la empresa). En definitiva, una empresa añade valor cuando vende aquellos inputs que compra al exterior, por un precio superior al de compra.

También la cooperación permite a la compañía concentrarce en sus competencias distintivas, a la vez que se aprovecha de la eficiencia de otras empresas en sus respectivas áreas de especialidad. El hacer un amplio uso de la cooperación, permite así a la compañía (Jóvenes empresas y de rápido crecimiento) romper a través de los limites del crecimiento sostenible, pues no tiene que soportar toda la inversión que requiere su desarrollo.

Paralelamente, la dirección tiene que estructurar la empresa a lo largo de tres dimensiones; el ámbito de productos (si la empresa quiere ser especialista ó generalista, concentrada ó diversificada), el ámbito geográfico (si se pretende ser una empresa local ó de mayor alcance) y el ámbito empresarial (es el nivel de integración vertical que pretende la empresa en sus operaciones; Es decir, que cosas se va ha producir internamente y cuales se van ha adquirir ha proveedores externos). Estos determinan el modo concreto por el que se obtendrá la ventaja competitiva.

3. METODOLOGÍA

Teniendo en cuenta el propósito de esta investigación, el investigador siguió los métodos Descriptivo- Analítico; puesto que pretende describir factores y situaciones de la compensación que permitan analizar debilidades y oportunidades para su optimización.

Otra etapa del método descriptivo utilizado para este estudio fue la recolección de datos a través de información suministradas por empresas privadas y estatales a las personas que manejan el comercio nacional e internacional y encuestas realizadas a los productores de Atunes y Camarones de la ciudad de las entidades escogidas.

El método analítico también fue requerido como otra etapa para identificar cada uno de los factores que generan el problema, estableciendo al final una relación causa-efecto con base en las respuestas que se dieron a las preguntas planteadas en la etapa de recolección de datos donde se determinan cuales son los factores mas influyentes en el no uso de la modalidad de compensación por los productores.

3.1 Diseño Metodológico:

El diseño empleado en esta investigación es el de campo-bibliográfico, en razón a que la información recopilada proviene de encuestas y actividades de campo como provenientes de documentos escritos relacionados con el tema.

Pasos Metodológicos a Seguir:

* **Selección de documentos** (revistas, libros, ~~internet~~Internet, documentales, etc.); para la obtención de la información que se necesita y complemento de la misma investigación.

* **Lectura y análisis del documento.** Para tomar con precisión ideas creativas.

* **Elaboración de instrumentos.** Para aplicar al 100% a las personas que componen a los productores de la ciudad de Cartagena, con base en la encuesta se utilizarán preguntas abiertas, cerradas, claves; para así obtener la información requerida. Se aplicará el formato a los productores de Atún y Camarón vía Internet.

* **Corrección de instrumentos a aplicar** para evitar errores y preguntas que se prestan a confusiones en la encuesta.

* **Aplicación del instrumento**, se aplicará lo más pronto posible a la muestra elegida para así obtener los datos a la mayor brevedad.

* **Recolección y tabulación de datos**, por medio de las encuestas que se aplicarán directa, personales o vía Internet con una serie de preguntas abiertas y cerradas.

* **Análisis de la información**, mediante la información obtenida, se agrupará, seleccionará y luego se tabularán los datos manualmente para así extraerle la media y sus porcentajes.

* **Elaboración del informe**, basado en toda lo anterior se realizará el informe final, sacando las conclusiones respectivas de la investigación

3.2 POBLACION Y MUESTRA

3.2.1 POBLACION

La población seleccionada para este estudio corresponde a todos los productores de Atún y Camarón de la ciudad de Cartagena (Suministrados por la Cámara de

Comercio de Cartagena), teniendo en cuenta las empresas mas representativas y de mayor cobertura del sector, a los cuales el investigador tubo mayor acceso. La población sumó un total de 11 industrias

3.2.2 MUESTRA

Al ser pequeña la población, opté por escoger como muestra el mismo número de empresas identificadas en la población.

De acuerdo a esto la muestra estuvo representada por 11 productores de Atún y /o Camarón.

3.3 INSTRUMENTOS DE INFORMACIÓN

la información requerida para llevar a cabo esta investigación en busca de los objetivos; se obtendrá a través de información suministrada por empresas privadas y estatales que manejan el comercio nacional e internacional y un formulario de encuesta dirigido a los productores de Atún y Camarón seleccionados en la ciudad de Cartagena, donde se realiza la investigación. Esta encuesta se refiere a el trueque en la modalidad de compensación y contiene aspectos relacionados con los mecanismos como se realiza (Anexo 1)

Esta encuesta se aplicará vía Internet y personalmente (Previa motivación a través de llamadas telefónicas y circulares) por el investigador a los encargados del Comercio Exterior en las empresas de los productores de Atún y Camarón.

Gloria Álvarez Álvarez _____Océano
Jorge Castañeda Ramos _____Seatech I.
Antonio Romero Cabarca _____Agrosoledad

Lusury Fragoso Gutiérrez _____Acuacultivos
María Angélica Palencia Carrascal ___Antillana
Madeleine Villalobos Alvarez _____Vikingos
José Ignacio Vieira _____Agro marina
Judith Espitia Quintero _____Comerpez
Sara Velázquez Robayo _____Productora Acuicola
Sandra Torres Puente _____Barú shrimp.
Georgina Puerta Pretell _____Aqua Panamá O.

3.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

3.4.1 RECURSOS HUMANOS

- **Funcionarios de los productores de Atún y Camarón**

Los cuales aportarán ideas fundamentales para esta investigación que se lleva a cabo. Responderán cuestionario.

- **Funcionario de entidades estatales y privadas**.

Aportarán conceptos básicos (jurídicos y reglamentarios) para esta investigación,

- **Asesoría de un profesional en administración de Comercio Exterior.**

Quien orientará y coordinará los pasos en esta investigación

- **Asistente de oficina**

Quien sistematizará el informe sobre la investigación realizada

3.4.2 RECURSOS INSTITUCIONALES

- **Compañía Productora de Atunes y/o Camarón**

C.I _Océano _S.A.

C.I. _Seatech Internacional _INC

C.I. _Agrosoledad _S.A.

C.I. _Acuacultivos Del Caribe_ S.A.

C.I. _Antillana_ S.A.

C.I. _Vikingos De Colombia _S.A.

Agromarina Santa Ana

Barú Shrimp Company._Ltda

Productores Acuicolas _Ltda

C.I _Comerpez _Ltda.

C.I. _Aqua Panamá Overseas _INC

Quienes facilitarán documentos, experiencias, etc.

- **Empresas Estatales, Financieras y Privadas**

Facilitaron resoluciones, leyes, decreto, documentos e información vía Internet

- **Universidad Jorge Tandeo Lozano**

Aportó información para esta investigación

3.4.3 RECURSOS MATERIALES

Libros, prensa, revistas, documentales, Internet, PC, fotocopias, carpetas, papelería, folletos, archivos de los productores de atún y/o camarón, formatos empresas estatales y privadas y otros

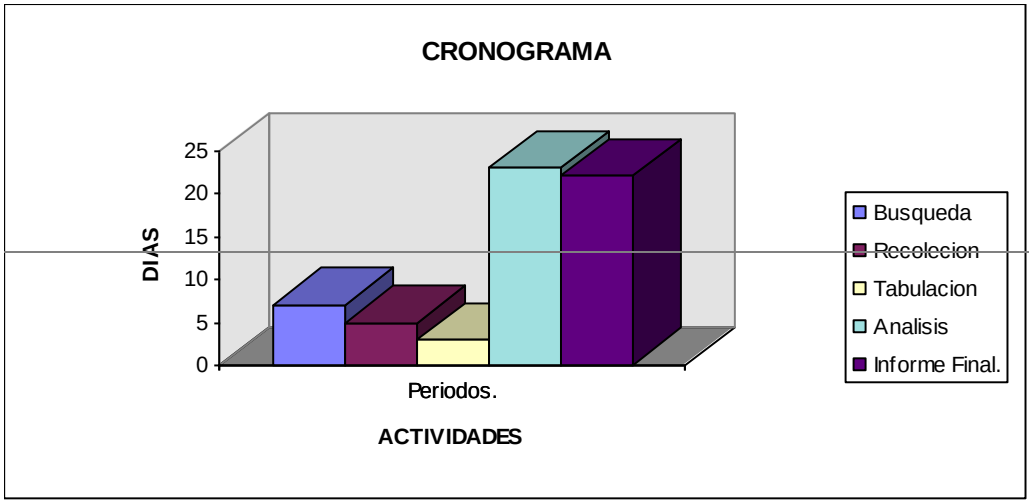
3.4.4 RECURSOS FINANCIEROS

Los cuales ascienden a un monto de $ 3’000.000

3.5 TIEMPO DE EJECUCIÓN

Para esta investigación se utilizará un tiempo aproximado de 2 meses (véase cronograma de actividades; Anexo 2).

4. RESULTADOS



Con base en la recolección de información, contamos con 2 tipos de resultados ;de acuerdo a las poblaciones encuestadas; estos, aportan datos en donde demuestran que no colocan en práctica la modalidad de compensación por que no la conocen, y otros que aprovechan únicamente los beneficios que les brindan las zonas francas al ser usuario, los cuales fueron tabulados y graficados para aumentar la facilidad de comprensión; Y la información suministrada por las personas encargadas del manejo del comercio internacional y nacional en las distintas empresas estatales y privadas.

De esta forma se consideran los siguientes grupos de información:

- El concepto de los Productores de Atún y Camarón que conocen y aprovechan los beneficios que les brinda la compensación.

- El concepto de los Directores de las dependencias del comercio nacional e internacional de las empresas privadas y estatales, que manejan y fomentan esta modalidad de compensación. Cada uno de estos grupos de resultados, son analizados e interpretados en forma individual y discutidos de forma general, esto quiere decir, teniendo en cuenta los demás.

4.1 DATOS OBTENIDOS DE PARTE DE LOS PRODUCTORES AGROINDUSTRIALES DE ATÚN Y CAMARÓN

Las 11 empresas productoras de Atún y Camarón escogidas como muestras, respondieron a la encuesta que se realizó en cada uno de sus domicilios, las repuestas son tabuladas y graficadas a continuación.

A la pregunta; conoce usted la modalidad de compensación, **Tabla 1, Figura 1,** se encuentra que hay dos tendencias, una absoluta, No la conocen, y otra mínima, Si; diferencia significativa, por que esto demuestra que están desinformados totalmente de los decretos que se han expedidos sobre esta modalidad de trueque y el poco interés del estado y de ellos; por no buscar los medios de que estos se divulguen, se den ha conocer masivamente y por consultar, por que el estado posee paginas web en sus diferentes instituciones, disponibles al público o usuarios.

Tabla 1 Modalidades de Compensación.

	Frecuencia	
Conceptos	**Absoluta**	**Relativa**

Si	**1**	**9**
No	**10**	**91**
Totales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

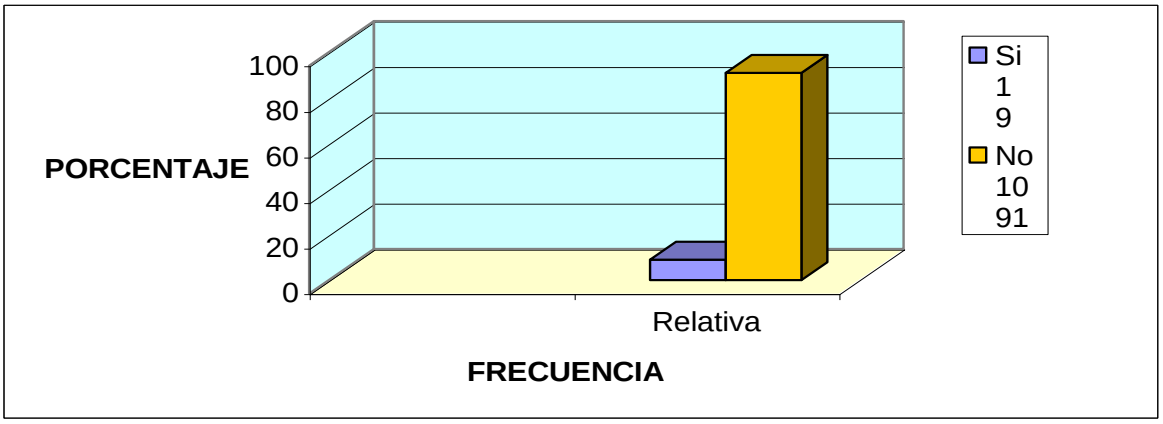


Figura 1 Modalidades de Compensación.

Al verificar la relación existente entre productores y Mincomex referente a la Compensación; se observa en la **Tabla 2** un alto porcentaje en la repuesta deficiente , mientras que en la afirmación positiva es mínimo el porcentaje, como se observa mejor en la **Figura 2**. Lo cual demuestra que hay poca colaboración, de esta Institución estatal al no mantener informado a los productores, sobre los beneficios que les brinda esta modalidad de truequen y como funciona; al igual que un desinterés de ambas partes, por buscar alternativas o estrategias de mejorar el sector de las exportaciones.

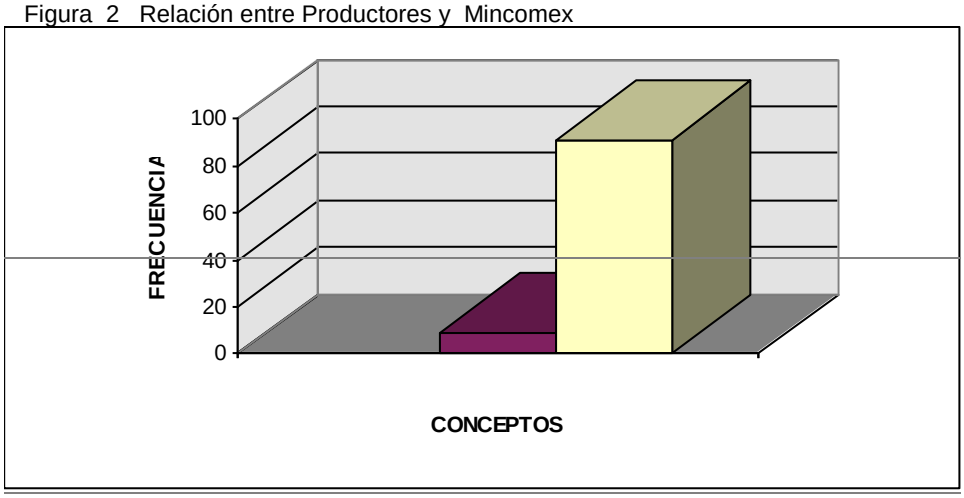
Tabla 2 Relación entre Productores y Mincomex.

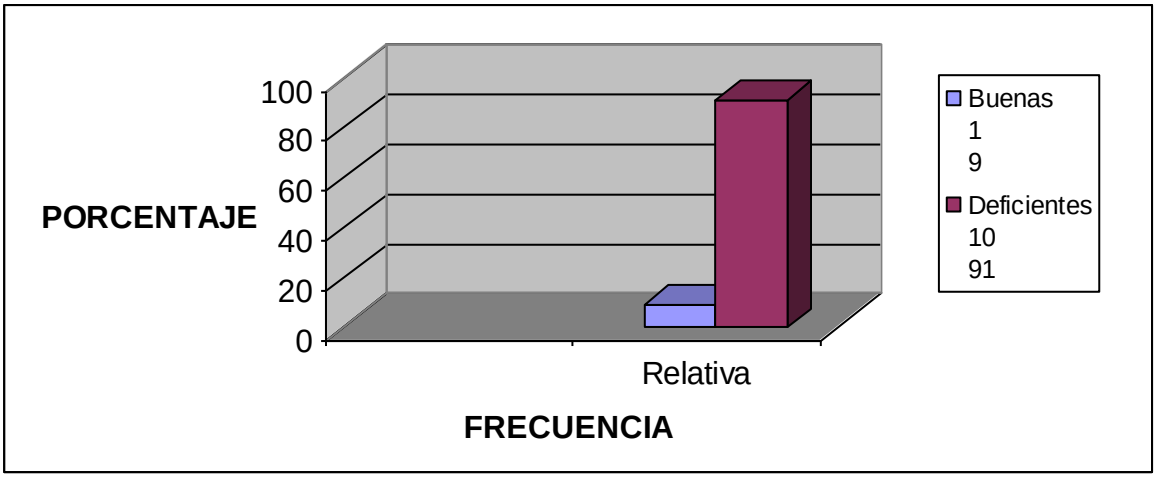
	Frecuencia	
Conceptos	**Absoluta**	**Relativa**
Buenas	**1**	**9**

Deficientes	**10**	**91**
Totales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

Figura 2 Relación entre Productores y Mincomex





La **Tabla 3** explica porcentualmente, la existencia de bancos de datos de empresas interesadas en compensar; Haciendo referencia a estos, se encuentra que de las 11 encuestas, todas respondieron No.

Este resultado, que se observa en la **Figura 3**, demuestra el poco interés de los productores, por consultar e indagar sobre los ~~cambios ,~~cambios, innovaciones y convenios de cooperación que se dan en el comercio Internacional y en el ámbito gubernamental entre naciones. Con el objeto de fomentar la productividad y ser competitivo.

Tabla 3 Banco de datos sobre Compensación.

	Frecuencia	
Conceptos	**Absoluta**	**Relativa**
Si	**0**	**00**
No	**11**	**100**
Totales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

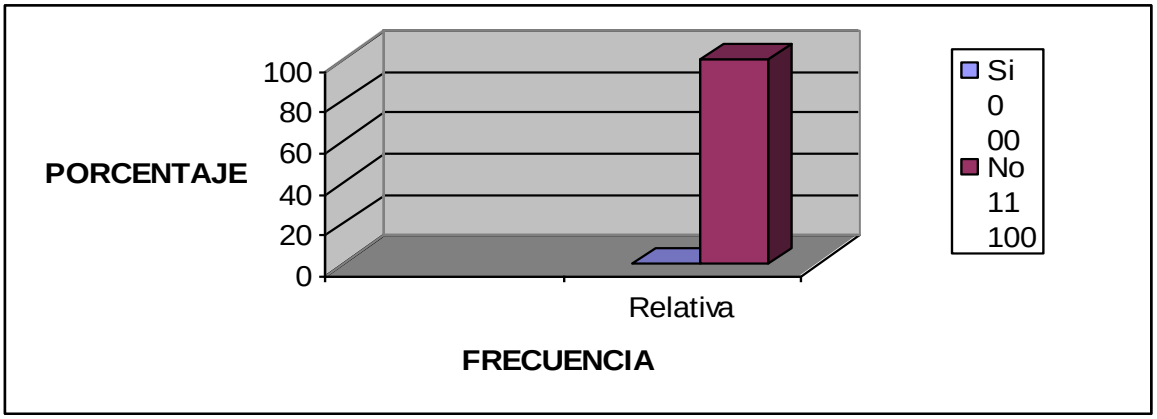


Figura -Banco de datos sobre Compensación.

La **Tabla 4**, presenta características de la reglamentación legal de la Compensación, se observa un promedio alto y absoluto en la repuesta NO. Este promedio es significativo como la gráfica lo resalta, **Figura 4**; Por el hecho de que en nuestra constitución nacional no existe una norma o mandato, que reglamente esta modalidad en el mercado Nacional e Internacional, pero en el régimen aduanero si existen leyes que brindan beneficios, que no son aprovechados.

Tabla 4 Conocimientos acerca de los reglamentos legales de la Compensación

	Frecuencia	
Conceptos	**Absoluta**	**Relativa**
Si	**0**	**00**
No	**11**	**100**
T-otales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

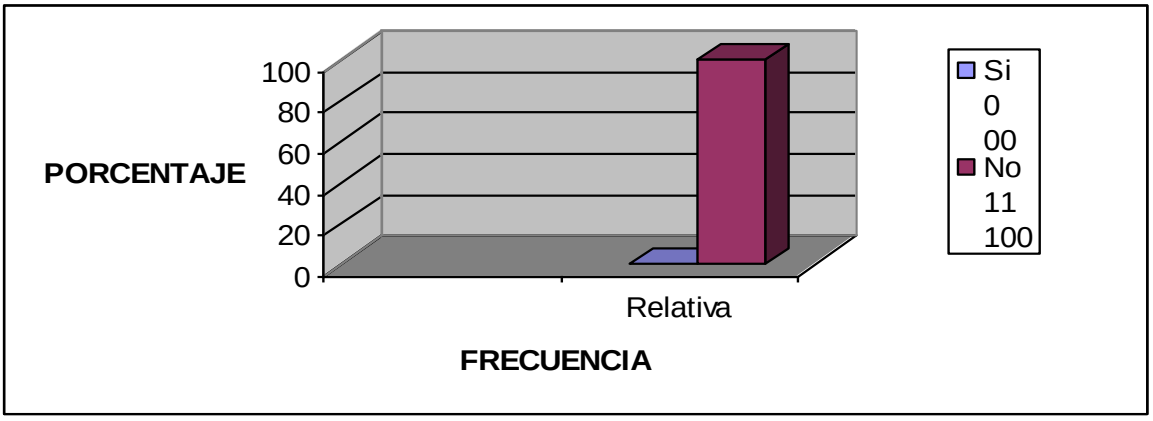
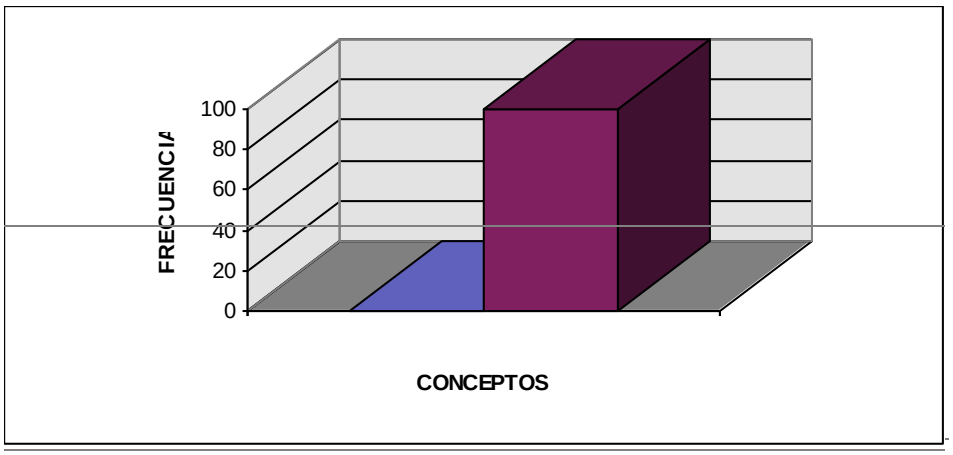
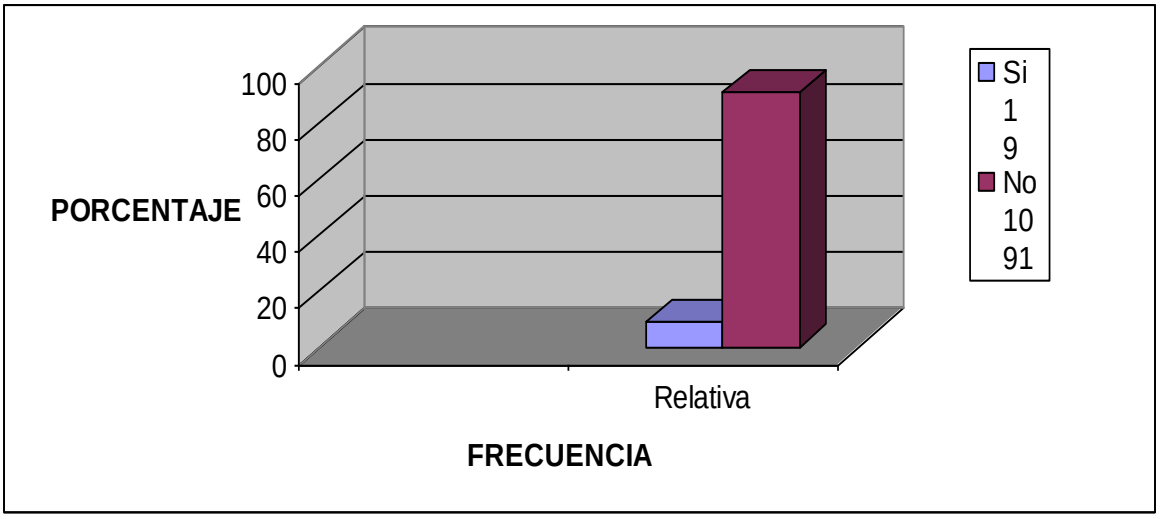
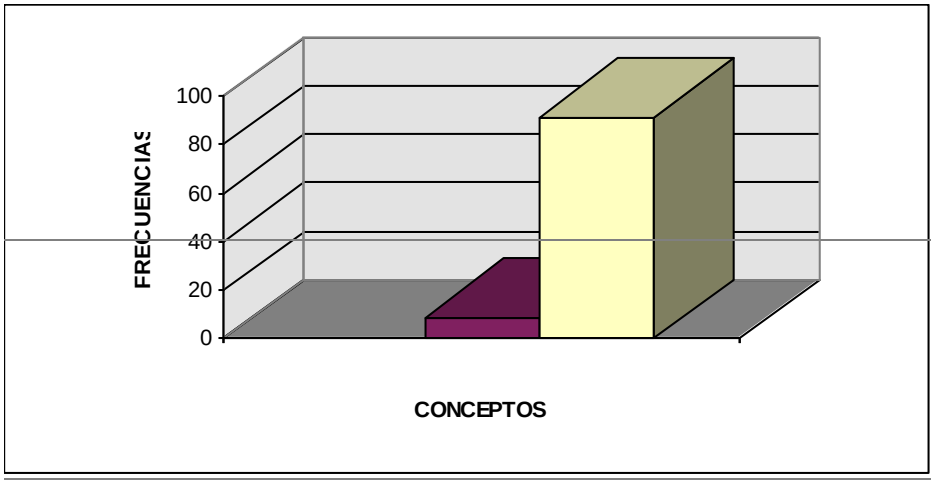


Figura 4 Conocimientos de reglamentos legales de la Compensación


FRECUENCIA
100
80
60
40
20
0
CONCEPTOS


PORCENTAJE
100
80
60
40
20
0
Relativa
FRECUENCIA
Si
1
9
No
10
91

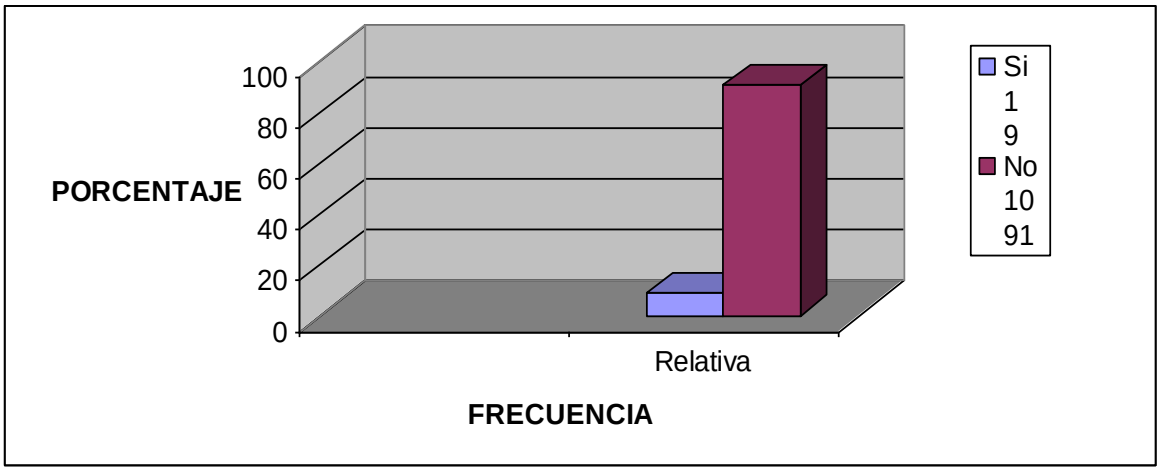

FRECUENCIAS
100
80
60
40
20
0
CONCEPTOS

Acerca de las leyes, decretos y resoluciones expedidos por Mincomex sobre Compensación, la **Tabla 5, Figura 5,** presenta un mínimo porcentaje en la afirmación positiva, y un 91% en la repuesta No; La figura 5 corrobora estas apreciaciones.

Al revisar las encuestas, se encontró que solo una de las empresas productora respondió afirmativamente, mientras las demás respondieron negativamente. Esta diferencia puede ser dada por la falta de interés general o asesoría, de los productores o también a la falta de divulgación de las mismas por el estado.

Tabla 5 Conocimiento de leyes diferente a la 48/83, decreto 370/84 y resolución 504; expedido por Mincomex sobre Compensación

	Frecuencia	
Conceptos	**Absoluta**	**Relativa**
Si	**1**	**9**
No	**10**	**91**
Totales	**11**	**100**



Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

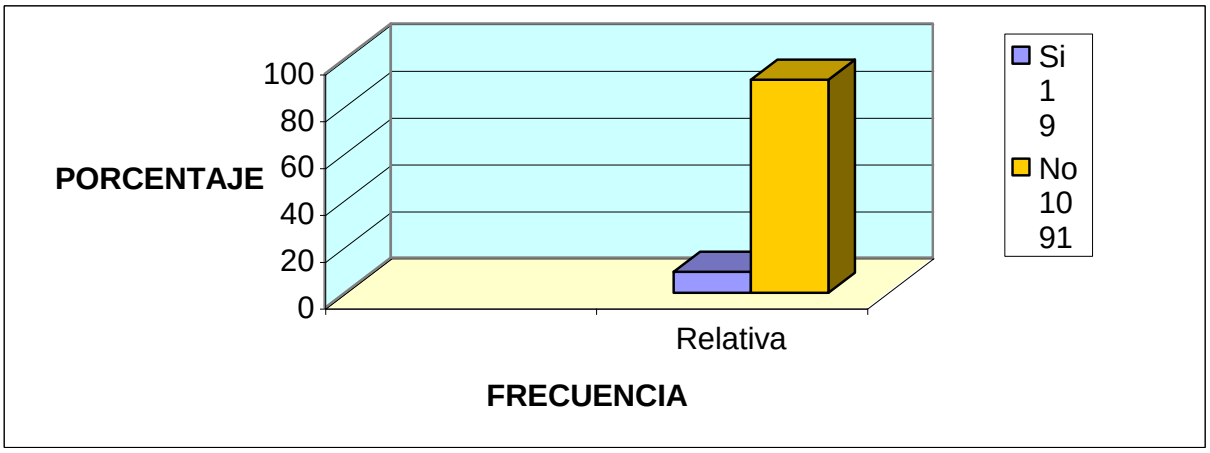


Figura 5 Conocimiento de leyes expedidas por Mincomex sobre Compensación

En cuanto al interés de Analdex y Proexport por incentivar la modalidad de Compensación, la **Tabla 6, Figura 6** presenta un 18% a favor y un 82% negativo, lo cual demuestra una tendencia desfavorable para el sector productivo agroindustrial, haciendo imposible la reactivación de la economía.

Tabla 6 Esfuerzo hecho por Analdex y Proexport para incentivar el trueque en la modalidad de Compensación.

	Frecuencia	
Esfuerzo	**Absoluta**	**Relativa**
Favorable	**2**	**18**
Desfavorable	**9**	**82**
Totales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

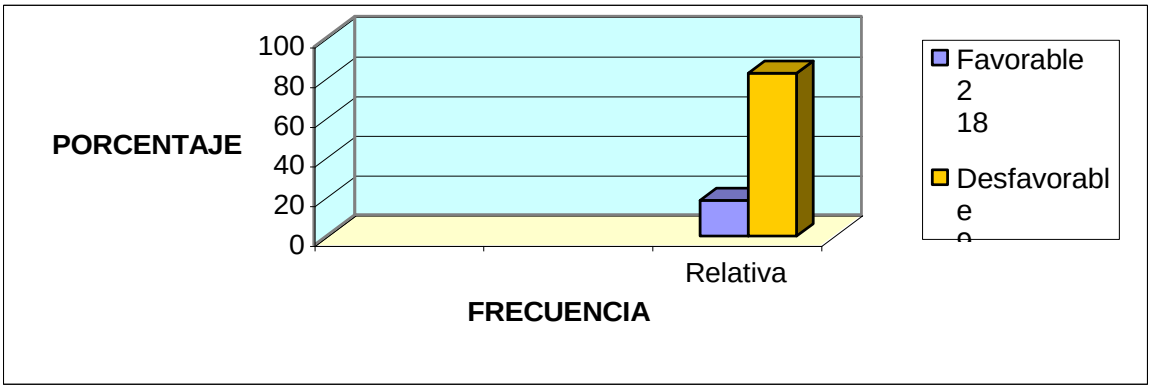


Figura 6 Esfuerzo de Analdex y Proexport para incentivar la compensación

Referente a si conoce alguna estrategia de Mincomex, que busque el acercamiento de compradores y vendedores en la modalidad de Compensación **Tabla 7, Figura 7**; Se observa que las 11 empresas productoras del sector agroindustrial, no conocen ninguna estrategia por parte del estado, que facilite estas negociaciones comerciales internacionalmente. Como se observa, el interés por consultar es muy bajo, indicando la falta de asesoría, para así aprovechar los beneficios y convenios de cooperación que nuestro país nos brinda y posee.

Tabla 7 Estrategia de Mincomex en busca del acercamiento de compradores y vendedores en la modalidad de Trueque.

	Frecuencia	
Conceptos	**Absoluta**	**Relativa**
Si	**0**	**00**
No	**11**	**100**
Totales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

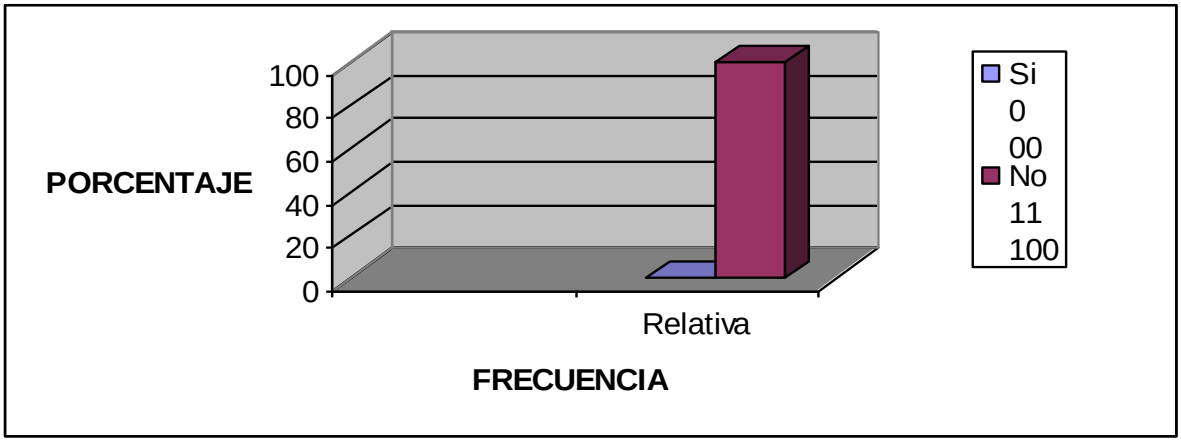
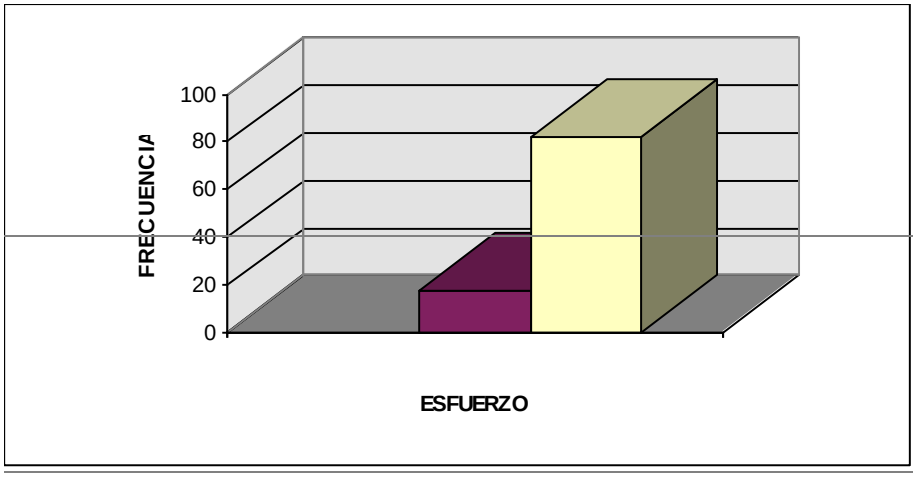


Figura 7 Estrategia de Mincomex en busca del acercamiento de compradores y vendedores en la compensación.



La repuesta de los productores en, Si, considera que Bancoldex u Otros Bancos, han creado cláusulas y criterios en los pagarés y carta de créditos, para operaciones de Trueque en la modalidad de Compensación; esta acorde con la realidad, No. Como se observa en la **Tabla 8, Figura 8**; por que las normas bancarias solo tasan las exportaciones e importaciones valoradas en pesos o Divisas, no en volumen , y en base ha esto cobran su comisión , impuesto de IVA por operaciones operacionales y retención en la fuente.

Tabla 8 Cláusulas y criterios en los pagarés y cartas de créditos para operaciones de trueque en la modalidad de Compensación.

	Frecuencia	
Conceptos	**Absoluta**	**Relativa**
Si	**0**	**00**
No	**11**	**100**
Totales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

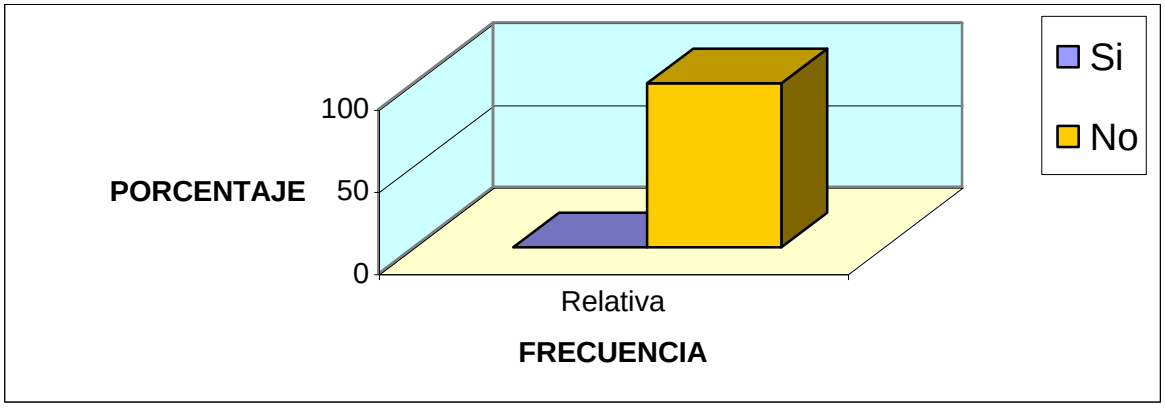


Figura 8 Cláusulas y criterios en los pagarés y cartas de créditos para operaciones de Compensación

.

Para continuar reforzando lo referente a Compensación, a continuación se analiza las repuestas sobre, Si las zonas francas promocionan la modalidad de compensación. En la **Tabla 9, Figura 9** se observa un alto porcentaje 82% negativo, y un porcentaje menor 18% a favor. En estos resultados se observa la tendencia desfavorable de los productores, de no aprovechar los beneficios que les brinda el ser usuario de las zonas francas, dejando pasar la oportunidad de producir a un menor costo y con mayor eficiencia.

Tabla 9 Beneficio de las zonas francas en Compensación.

	Frecuencia	
Concepto	**Absoluta**	**Relativa**
Usuario	**2**	**18**
No	**9**	**82**
Totales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

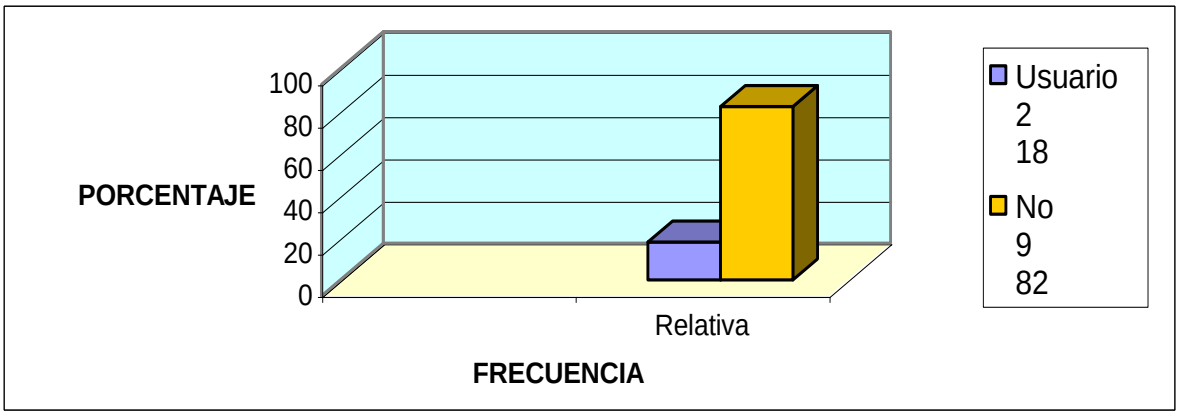


Figura 9 Beneficio de las zonas francas en Compensación

.

Por ultimo, a la pregunta sobre, Que beneficios le ha traído el ATPA al sector agroindustrial de Atún y Camarón; un alto porcentaje respondió que muy poco, para la inversión que necesitan hacer, **Tabla 10, Figura 10.**

Tabla 10 Beneficios del ATPA a los productores de Atún y Camarón.

	Frecuencia	
Beneficios	**Absoluta**	**Relativa**
Muy Poco	**9**	**82**
Ninguno	**2**	**18**
Totales	**11**	**100**

Fuente Encuesta realizada por el investigador, formulario Anexo 1

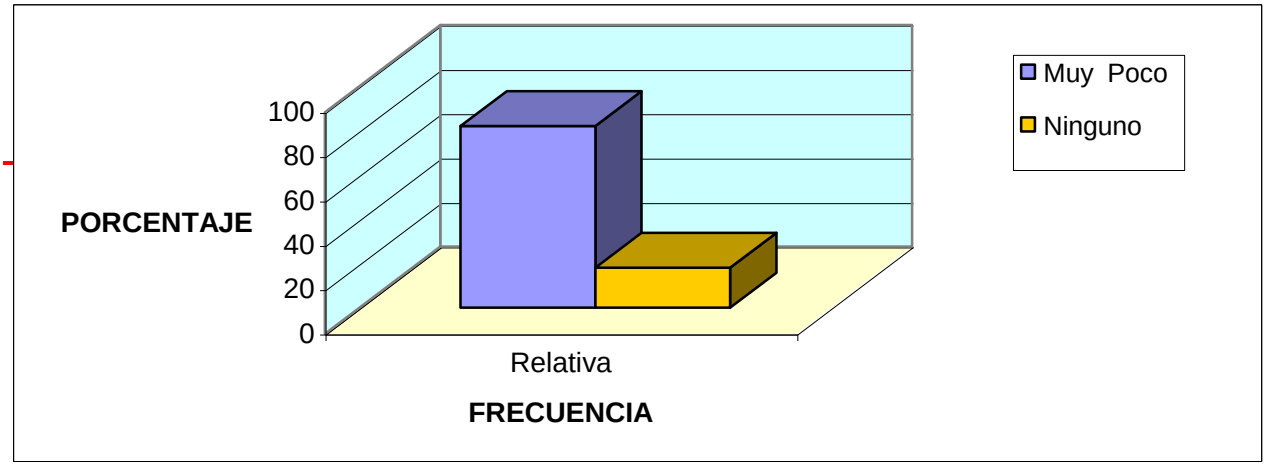


Figura 10 Beneficios del ATPA al sector Agroindustrial de Atún y Camarón.

5. CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones en dos grandes temas. Primero se expone la realidad de los productores agroindustriales de Atún y Camarón en la modalidad de Compensación, de acuerdo a las características de interés medidas en la investigación; segundo se presenta la realidad de las Instituciones estatales y privadas, como principales responsables de impulsar y fomentar esta modalidad de trueque.

Estas conclusiones giran en torno al tema central del trabajo de grado, “comercio internacional de compensaciones en productos agroindustriales Atún y Camarón en la ciudad de Cartagena.”

- **Realidad de los Productores de Atún y Camarón en la Ciudad de Cartagena.**

Los productores agroindustriales de Atún y Camarón, cuentan actualmente con los recursos naturales, variedad de clase y suficientes productos para cubrir el consumo interno, con excedentes para proveer al comercio Internacional; pero la falta de tecnología, estrategia empresarial o modelo para aprovechar los beneficios que le brinda el trueque en la modalidad de Compensación, ha encarecido el valor del producto terminado. Adicionalmente se encontró que unos productores son comercializadores Internacionales y otros únicamente locales; con tendencia a la desmotivación, por la falta de apoyo, cooperación e incentivos del estado hacia este sector; Que es una alternativa a la solución de la situación económica nacional e internacional que presenta el país actualmente.

- **Realidad de las Empresas Estatales y Privadas del Sector Agroindustrial.**

La información que nos suministraron estas instituciones o entes, demuestran la falta de continuismo en los programas y coordinación existente entre ellas, al emitir las normas, leyes y resoluciones; en aspectos como:

- La diferencia de tiempo que existe entre una resolución y otra.
- Falta de divulgación y explicación de estas norma que alcance una cobertura total.
- Creación de reglas que regulen las cartas de créditos en el sector financiero referente a la compensación.

Y a esto se le adiciona, que nuestro régimen político no permite la continuidad en los proyectos que se trazan en los entes económicos; para favorecer el comercio exterior.

6. RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES GENERALES:

- Mincomex y Proexport deben fomentar la cooperación y darle una mayor cobertura a los productos agroindustriales de Atún y Camarón.
- Crear una cooperativa conformada por los productores de Atún y Camarón; que fomente la producción, las alianzas estratégicas y la productividad en este sector.

RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS:

- Utilizar el modelo de los pasos ha seguir en una compensación que se presentan a continuación
- Guiarse por el modelo de como diseñar una estrategia empresarial que se presentan a continuación.
- Guiarse por las normas legales para obtener beneficios que se presentan a continuación.
- Guiarse por la clasificación arancelaria que se presenta a continuación.

PROCEDIMIENTOS DE LA ESTRUCTURACIÓN DE UNA COMPENSACIÓN

Compensar según Mincomex.

1 Consultar en Proexport quien nos puede suministrar el equipo, maquinaria ó bien deseado.

2 Contactar, al Proveedor y/o Cliente interesado en Verificar los productos, equipos-maquinaria e insumos apropiados para

3 compensar.

4 Si el Proveedor solicita muestra del producto agroindustrial, solicitar ha Proexport para el envío de la misma.

5 Calcular el valor del bien, en nuestra divisa; y el del producto agroindustrial respecto al equivalente ha intercambiar.

6 Realizar el respectivo contrato del bien a importar y de los productos agroindustriales a exportar,(teniendo en cuenta los convenios existente con el país escogido).

7 Constituir ha favor de Mincomex (Exportador e Importador), una garantía equivalente al valor FOB de la transacción, ha efecto de asegurar la realización de la Importación ó Exportación.

8 Buscar un banco intermediario nacional ó internacional para que expida la garantía ó carta de crédito.

9 Si el Exportador ó Importador reintegrase divisa, se hará de conformidad con las disposiciones de la junta monetaria.

10 Para efecto de flete tener en cuenta ha Proexport; para efecto de Aduana (las maquinarias-equipo de este sector están libre de gravamen) y un corredor de futuro para cubrir ó asegurar su precio.

11 Si es algún bien que no este excepto de impuesto favor recurrir a las zonas francas; ser Usuario de la misma.

12 Para efecto de cancelación total ó parcial de las garantías constituida ante las regionales de Mincomex presentar los respectivos manifiestos de importación y exportación.

DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

1. Análisis del Sector; conocer sus características estructurales fundamentales de la cadena de valor en c/u de los departamento, de (compras, fabricación o producción, distribución, marketing, servicios, personal, desarrollo e integración, etc.). Así:

↔ ¿Son posible las diferencias estructurales en costos?

↔ ¿Existe economía de escala?

↔ ¿Hay posibilidad de compartir costos con otros productos?

↔ ¿Desarrollar un modo propio que disminuya los costos, respecto al de los competidores: por (Interrelaciones, Localización geográfica, etc.)?

↔ ¿Que posibilidad de diferenciación existe en el sector?

↔ ¿Se puede ofrecer algo único a los clientes? Que abarate sus costos, e incremente su diferenciación?

↔ ¿Es posible introducir costos de cambios?

2. Análisis de la Empresa, basado en el aprovechamiento de las imperfecciones del mercado, que se han detectado en el análisis sectorial anterior. Así:

↔ ¿Que es preciso para aprovechar una determinada imperfección del mercado?

↔ ¿Puede hacerlo la empresa?

Es decir, si se detecta la posibilidad de economía de escala en fabricación,

Observamos, si la empresa esta en condiciones de obtener el volumen necesario; por capacidad financiera (inversiones), comercial (vender lo que se produce), de gestión, etc. De estos análisis sectorial y empresarial, se desprenderá la elección de la posición competitiva a conquistar, de liderazgo en costos o de diferenciación.

→ El Liderazgo competitivo en costos; la empresa debe ser capaz de obtener, unos costos globales inferiores a los de sus competidores; se consigue mediante un análisis detallado del comportamiento de los costos en cada actividad de la cadena de valor, por la interrelaciones o coordinación de esa actividad con otras actividades de la cadena de valor, o con actividades de la cadena de valor de otros negocios de la empresa, estudiando el modo de rebajar cada uno de ellos. En otras ocasiones será bueno incrementar algunos costos, en orden a bajar la totalidad. Es decir una mano de obra mejor formada, puede obtener una mayor productividad ó unos productos mejor acabados pueden obtener unos costos posventa inferiores. Buscando la economía por costos compartidos.

↓ El volumen, es un determinante fundamental de los costos en las actividades de la cadena de valor, cuyo costo unitario disminuye si se incrementa el mismo.

↓ El aprendizaje, ayuda a que las actividades se efectúen mas eficientemente, a medida que se acumula experiencia en su realización

→ La Diferenciación Empresarial: El: El producto ofrecido por la empresa es de algún modo, único para sus clientes; fabricantes de productos alimenticios insisten en la pureza de sus componentes como base de su calidad; Esa singularidad se puede obtener a través de cada una de las actividades de la cadena de valor, en determinantes como (la maestría en fabricación, la capacidad tecnológica, el diseño, la investigación y desarrollo). En cualquier caso, para que una empresa tenga una posición de diferenciación autentica, son necesaria las siguientes condiciones:

↓ Que el producto ofrezca a los clientes la posibilidad de rebajar sus costos (por ser mas barato o por que mejora el rendimiento)

↓ Que el producto ofrezca la posibilidad a los clientes de incrementar su diferenciación

↓ Que la empresa, el bien o servicio que ofrece sea único y difícil de imitar por la competencia.

NORMAS LEGALES DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE INTERCAMBIOS COMERCIAL EN LA MODALIDAD DE COMPENSACIÓN

Poseen su soporte de conformidad con lo establecido en el Articulo 227 de la Constitución Política de Colombia, en concordancia con el Decreto 299 de 1995; con lo establecido en los numerales (a, c, d, e, f, g); y los Artículos (1,2 11,24 al 28,31 al 33,35 al 48, etc.), del Régimen de Importaciones y Exportaciones.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Todos los bienes, están sometidos a un régimen de clasificación general o particular, atendiendo a su constitución o composición material, ya sea orgánica o inorgánica; además a la función que desempeña independientemente o anexa a otra parte del artículo completo, prevaleciendo siempre aquella cualidad que le imprime al articulo su función principal. Quien clasifica arancelariamente, debe recurrir a notas explicativas, al arancel de aduana; Sus reglas interpretativas, sus notas legales y notas a las subpartidas complementarias.

La base de la interpretación arancelaria, se apoya en que los títulos de las secciones o de los capítulos y subcapitulos, solo tienen un valor indicativo guiatorio; pues la clasificación se determina por los textos de sus partidas, de notas de secciones y de capítulos o subpartidas.

NOTAS DE LOS ARANCELES

→ Notas de Sección: Estas nos ilustran informándonos en términos generales, que bienes abarca y sus derivados. El Sistema Armónico (S.A.) nos presenta 21 secciones.

→ Notas en Capítulos: Nos dice el limite de cada capitulo, haciéndonos saber que bienes no comprenden determinados capítulos, y cuales son las características del capitulo a tratar.

→ Notas de Subparrtidas: Se refiere únicamente a la Subpartida citada y se debe cumplir como lo demanda esta.

→ Notas Complementarias: Estas son más explicativas a la subpartidas a tratar, ya que nos citan los requisitos particulares de dicha Subpartida.

→ Notas Legales: Nos concretan con mayor precisión posible el contenido y limite de cada partida, grupos de partidas, capítulos ó sección.

PASOS A SEGUIR EN UNA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

→ Tener pleno conocimiento de la mercancía que se va a clasificar

→ Utilizar el arancel por índice

→ Leer en orden los títulos de las secciones y de los capítulos del arancel de aduana para confirmar su correspondencia

→ Analizar las notas legales de la sección escogidas, del titulo y notas complementarias o notas de la subpartidas

→ Poner en practica las seis normas de interpretación del S.A.

→ Al no encontrarse alguna norma opuesta de sección, capitulo, Subpartida, o complementaria; proceder a seleccionar la Subpartida arancelaria perfecta.

ESTRUCTURA Y -CARACTERÍSTICA GENERAL DEL SISTEMA ARMONIZADO

→ Es la nomenclatura arancelaria actual

→ Reglas generales para la interpretación del sistema seis

→ 21 Secciones

→ 98 Capítulos

→ Es una nomenclatura polivalente y estructurada, que descansa sobre una serie de partidas de cuatro cifras subdivididas

→ Esta concebido para clasificar las mercancías transportables, constituye una estructura legal y lógica

→ De las seis cifras que consta las cuatro primeras son el ” numero de partidas” y las otras dos el numero de la Subpartida

1	2	3	4	5	6
Numero de capítulos		Lugar que ocupa la partida en el interior del capitulo		Complementan el numero de Subpartida	

CARACTERÍSTICA GENERAL DE LA NOMENCLATURA DE LA CAN.

→ Pertenece a los países que componen el grupo Andino.

→ Se desprende de la nomenclatura del Sistema Armonizado

1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**

CARACTERÍSTICA GENERAL DE LA NOMENCLATURA COLOMBIANA

→ Se utilizan adicionalmente dos dígitos, desprendiéndose de la CAN.

1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**

1ª y 2ª	Número del Capitulo
3ª y 4ª	Lugar que Ocupa la partida en el interior del capitulo
1ª 2ª 3ª y 4ª	Partida
1ª 2ª 3ª 4ª 5ª 6ª	Subpartida del SA
1ª 2ª 3ª 4ª 5ª 6ª 7ª 8ª	Subpartida del grupo Andino
1ª 2ª 3ª 4ª 5ª 6ª 7ª 8ª 9ª 10ª	Subpartida Colombiana

BIBLIOGRAFÍA

PIÑEIRO Y RAS, Intercambio compensado, Mc Graw Hill. España, 1994 .

MARTINEZ Y JARILLO, Estrategia Internacional, Mc Graw Hill, España 1994

TUGORES Juan, Economía Internacional e Integración Económica, Mc Graw Hill, España 1994.

Estudio de Ceompensación , CORPEI Ecuador, 2001

El Ttrueque en el Comercio Exterior en Colombia, Cámara de Comercio de Bogotá 1990.

VALDERAMA, Régimen de Importacionciones y Exportaciones, Legis

Constitución Política de Colombia 1991.

Arancel de Aduana, DIAN , Editorial Alas

Junta del Acuerdo de Cartagena , Grupo Andino.

Cámara de Comercio de Cartagena y Santa fe de Bogota

Diarios La Republica Y El Universal

Revista Dinero .

ANEXOS

ANEXO Nº 1

FORMULARIO DE RECOLECCIÓN DE DATOS Nª____

APLICADO A: Los Productores de Camarones y Atunes de Zona Caribe Cartagena-Bolivar

Encuestador: Rosemberg Estrada Toledo.

Nombre Empresa_____ **Responsable**_____**Tel.**_____

Objetivo: Obtener información sobre el trueque en la modalidad de compensación y los mecanismos como se realiza

Contenido:

1. Conoce usted la modalidad de compensación o alguna otra?
Sí___ Explique? No____ Por Que?

2. Existe una buena relación entre usted y Mincomex en lo relacionado a la compensación, si es No__ ¿Por que? si es Si__ ¿Como?

3. Conoce usted algún banco de datos de las empresas a nivel internacional, interesadas en la modalidad de Compensación en el Trueque? Sí__ Donde No___ Que recomienda.

4. En la modalidad de Compensación que termino de negociación de Incoterms escogería?

5. ¿Conoce usted los reglamentos legales de la compensación?, Sí__ Cuales? No___ Por que?

6. Conoce usted otras ley, diferente a la 48/83, decreto 370/84, y resolución 504; Expedido por Mincomex sobre compensación? Si__ ¿Cuales? No__ ¿por que?

7. Según Ud. Como funciona el factor impuesto aduanero en una compensación?

8. Analdex, Proexport que esfuerzo ha hecho para incentivar el trueque en la modalidad de Compensación?

9. Conoce alguna estrategia de Mincomex que busque el acercamiento de compradores y vendedores en esta modalidad de Trueque? Si__ ¿Cual? No__ ¿Por que?

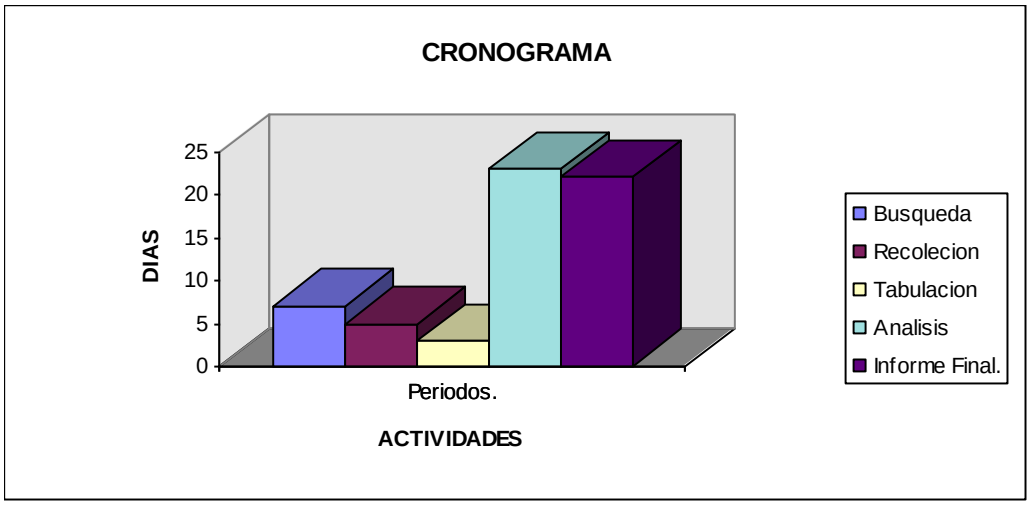
10. Considera que Bancoldex ó Otros Bancos, han creado cláusulas y criterios en los pagarés y carta de crédito para operaciones de trueque en la modalidad de compensación , Si __ ¿Cual?. No__ Por Que?

11. Que conocimiento posee acerca; Si las zonas francas promocionan la modalidad de compensación, Si__ Es Usuario? No___ Por Que?

12. Conoce los convenios Internacionales que ha realizado nuestro país, que beneficien el sector agroindustrial (Atún y Camarón)? ¿Cuales?

13. ¿Que beneficio le ha traído el ATPA al Atún y Camarón?

ANEXO 2


CRONOGRAMA
DIAS
25
20
15
10
5
0
Periodos.
ACTIVIDADES
Busqueda
Recolecion
Tabulacion
Analisis
Informe Final.