

Política de Cooperación Industrial y Social – Offset del MDN –



Libertad y Orden

Ministerio de Defensa

República de Colombia

Marzo 2008

Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
3. Valoración y tabla de multiplicadores
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
6. Problemas identificados
7. Lo que viene...
8. Recomendaciones

Información general y objetivos del proceso

Offsets

Los Offsets o Acuerdos de Cooperación Industrial comprenden el rango entero de beneficios industriales, económicos y/o comerciales otorgados a un país comprador como compensación por la compra de un bien o sistema de defensa.

1. **Transferencia de tecnología**
 - Capacitación
 - On the job-training
 - Asistencia técnica
 - Certificación
 - Licencias
2. **Inversión en tangibles**
 - Equipos
 - Herramientas
 - Simuladores
3. **Negocios**
 - Pedidos
 - Coproducción
 - Sub-contratación
 - Joint-venture
 - Comercio de bienes

Directos

Indirectos

Información general y objetivos del proceso

Directiva 14 del 5 de julio de 2007



Requisitos

1. Compras de sistemas de defensa
2. Compras superiores a U\$ 1 m
3. Compras a empresas extranjeras

Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
- 2. Instrumentos legales**
3. Valoración y tabla de multiplicadores
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
6. Problemas identificados
7. Lo que viene...
8. Recomendaciones

Acuerdo Marco

- Con la oferta, el proveedor incluirá el Acuerdo Marco de Cooperación Industrial o Social debidamente suscrito (mínimo excluyente que no otorga puntaje adicional).
- El Acuerdo debe contener lo siguiente:
 - El monto de la Cooperación Industrial y Social (porcentaje de compensación): 100%
 - Las áreas de interés o actividades elegibles.
 - El plazo para la implementación del Acuerdo: 10 años.
 - El término para la presentación de proyectos de cooperación por parte del proveedor, con sus respectivos planes de negocio.
 - Las penalidades por incumplimientos.
 - Los procedimientos para aprobación de actividades y para ajustes o cambios de las mismas (reuniones periódicas de seguimiento).

Acuerdos Derivados

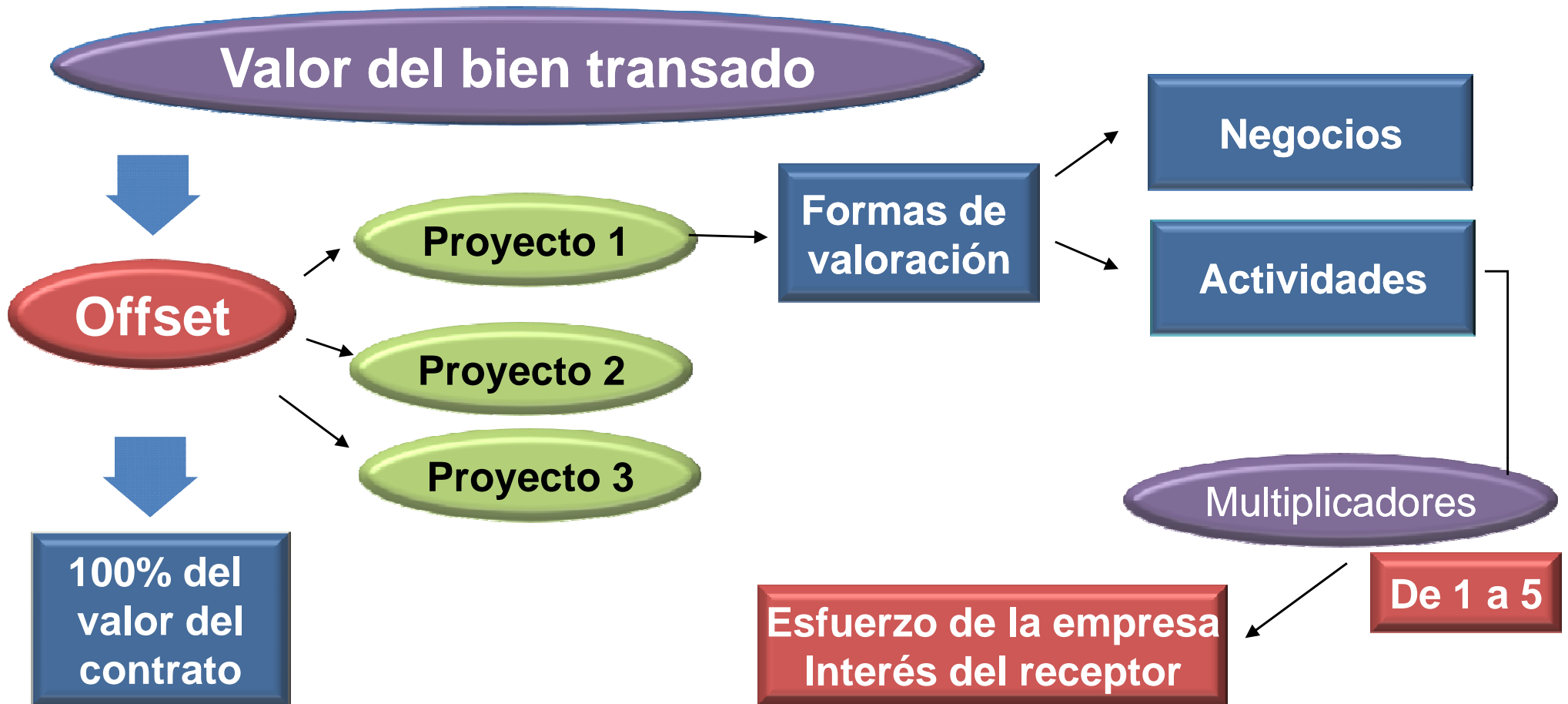
- A partir del Acuerdo Marco, se desarrollarán los Proyectos de Cooperación Industrial y Social.
- El Acuerdo Derivado instrumentalizará el Proyecto de Cooperación presentado por el contratista y aprobado por el Ministerio de Defensa Nacional (para la aprobación, se requiere el Plan de Negocios).
- Como regla general, habrá tantos Acuerdos Derivados como proyectos aprobados. Este instrumento incluirá, por lo menos, lo siguiente:
 1. Las actividades a desarrollar.
 2. Las obligaciones específicas a cargo de las partes.
 3. Los cronogramas de cumplimiento.
 4. Los multiplicadores o los criterios de valoración para cada actividad.
 5. La forma de acreditar su cumplimiento.



Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
- 3. Valoración y tabla de multiplicadores**
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
6. Problemas identificados
7. Lo que viene...
8. Recomendaciones

Valoración



Valor del offset: (el valor total de los negocios) + (las actividades X multiplicador)

Multiplicadores

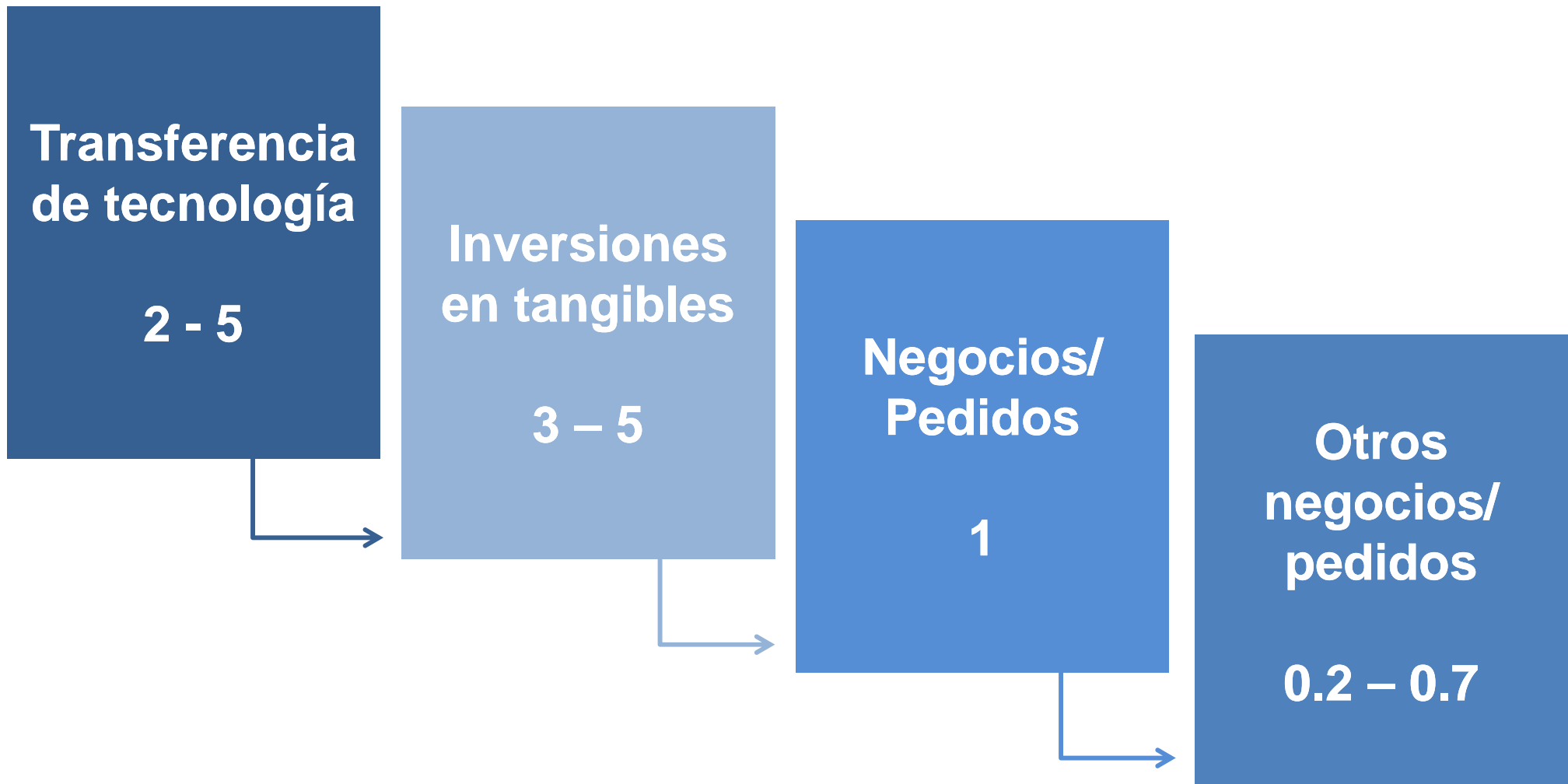


Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
3. Valoración y tabla de multiplicadores
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
6. Problemas identificados
7. Lo que viene...
8. Recomendaciones

Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
3. Valoración y tabla de multiplicadores
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
6. Problemas identificados
7. Lo que viene...
8. Recomendaciones

Procedimiento para aprobación de proyectos de Offset

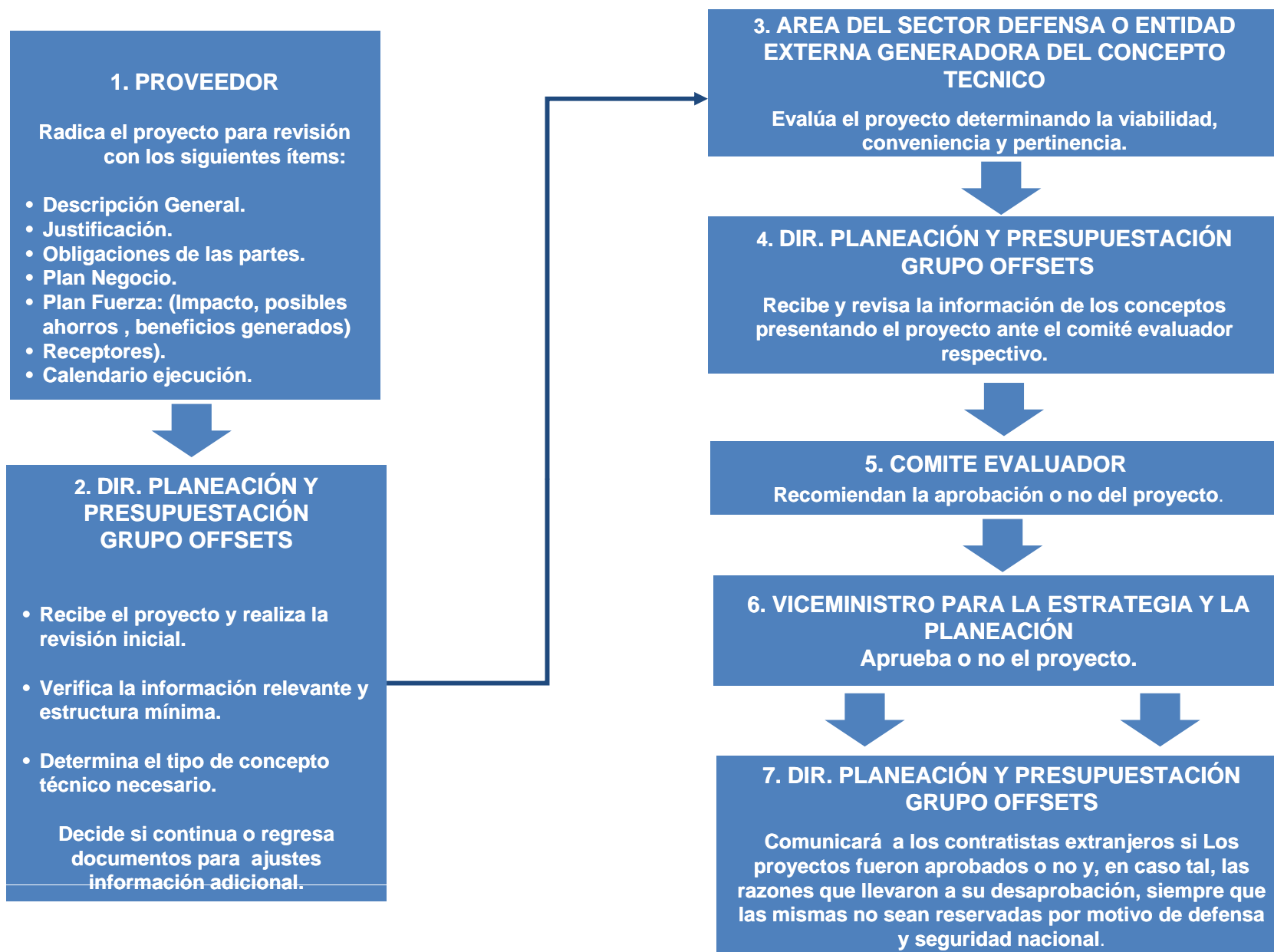


Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
3. Valoración y tabla de multiplicadores
4. Acuerdos Negociados
5. Procedimiento de aprobación
- 6. Mitos**
7. Problemas identificados
8. Lo que viene...
9. Recomendaciones

Mitos del Offset

- Es la “ñapa” que se le exige al proveedor.
- No se exige en procesos de FMS.
- Encarece el costo de los bienes o servicios adquiridos.
- Es la oportunidad para exigir todo lo que se quiera. Son subsidios.
- Demora la entrega de equipos.
- Es más importante el offset que el bien principal.
- EL MDN escoge el receptor.

Falso



Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
3. Valoración y tabla de multiplicadores
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
- 6. Problemas identificados**
7. Lo que viene...
8. Recomendaciones

Problemas identificados

- Negociación directa por parte de las Fuerzas.
- Se desaprovecha la oportunidad de negocio (se piensa en equipos, obras de infraestructura).
- No se puede pedir por offset lo mismo por lo que ya estoy pagando en el Contrato Principal.
- Diferenciar obligaciones contrato principal y offset.
- Expectativas desbordadas (no vamos a cambiar el mundo).
- En adquisiciones de carácter clasificado sí se debe pedir offset.
- Tener claro el % de contenido nacional, para fijar % de la cooperación.

Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
3. Valoración y tabla de multiplicadores
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
6. Problemas identificados
7. Lo que viene...
8. Recomendaciones

Lo que viene...

- Directiva de propiedad intelectual.
- Directiva de procedimiento de aprobación y creación del comité consultivo .
- Política de offsets al CONPES.
- Negociación de Acuerdos Marco y Acuerdos Derivados.

Tabla de Contenido

1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
3. Valoración y tabla de multiplicadores
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
6. Problemas identificados
7. Lo que viene...
- 8. Recomendaciones**

Recomendaciones

- Es importante que cada una de las unidades ejecutoras definan las áreas de interés que son susceptibles de beneficiarse a través de offsets.
- Las Fuerzas deben revisar la directiva y las diferentes circulares que hay (procedimiento y FMS) y cumplirlas.
- Se deben crear mecanismos que mejoren la interlocución entre las Fuerzas y la Dirección.
 - Interlocutor a cargo del tema en cada Fuerza.



Gracias!

Ministerio de Defensa
República de Colombia