

# 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).

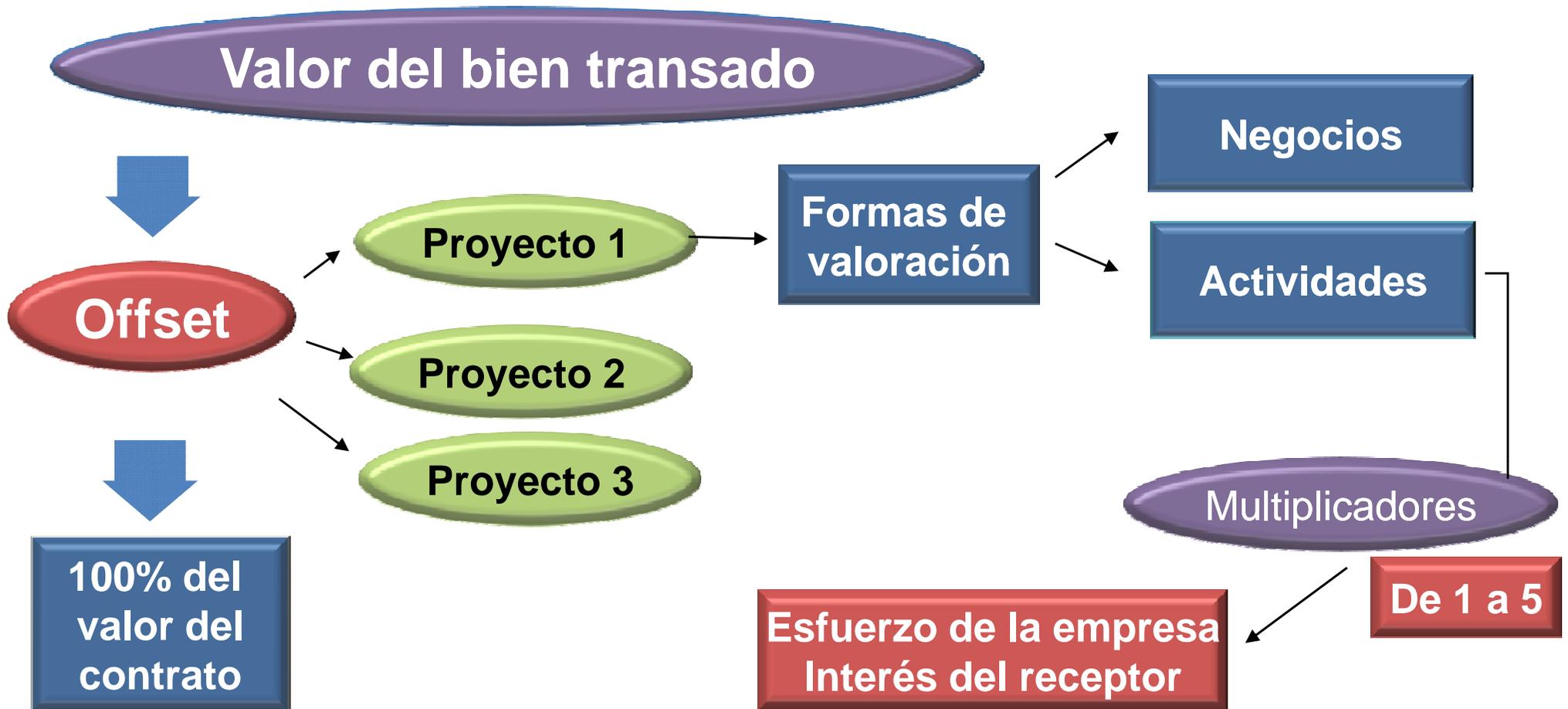
## Acuerdos Derivados

- 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

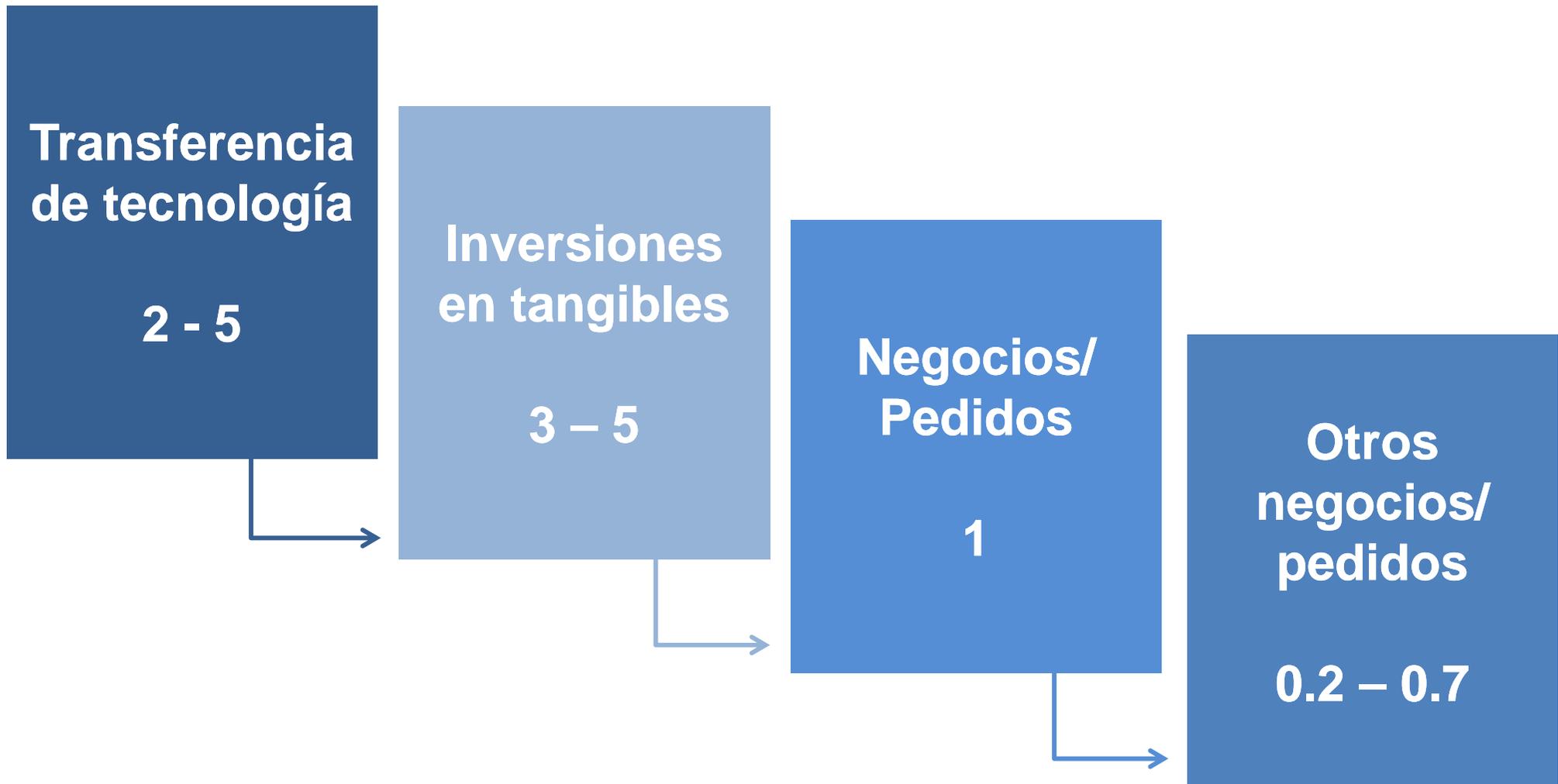
1. Información general y objetivos del proceso
2. Instrumentos legales
- 3. Valoración y tabla de multiplicadores**
4. Procedimiento de aprobación
5. Mitos
6. Problemas identificados
7. Lo que viene...
8. Recomendaciones

## Valoración



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

## Multiplicadores



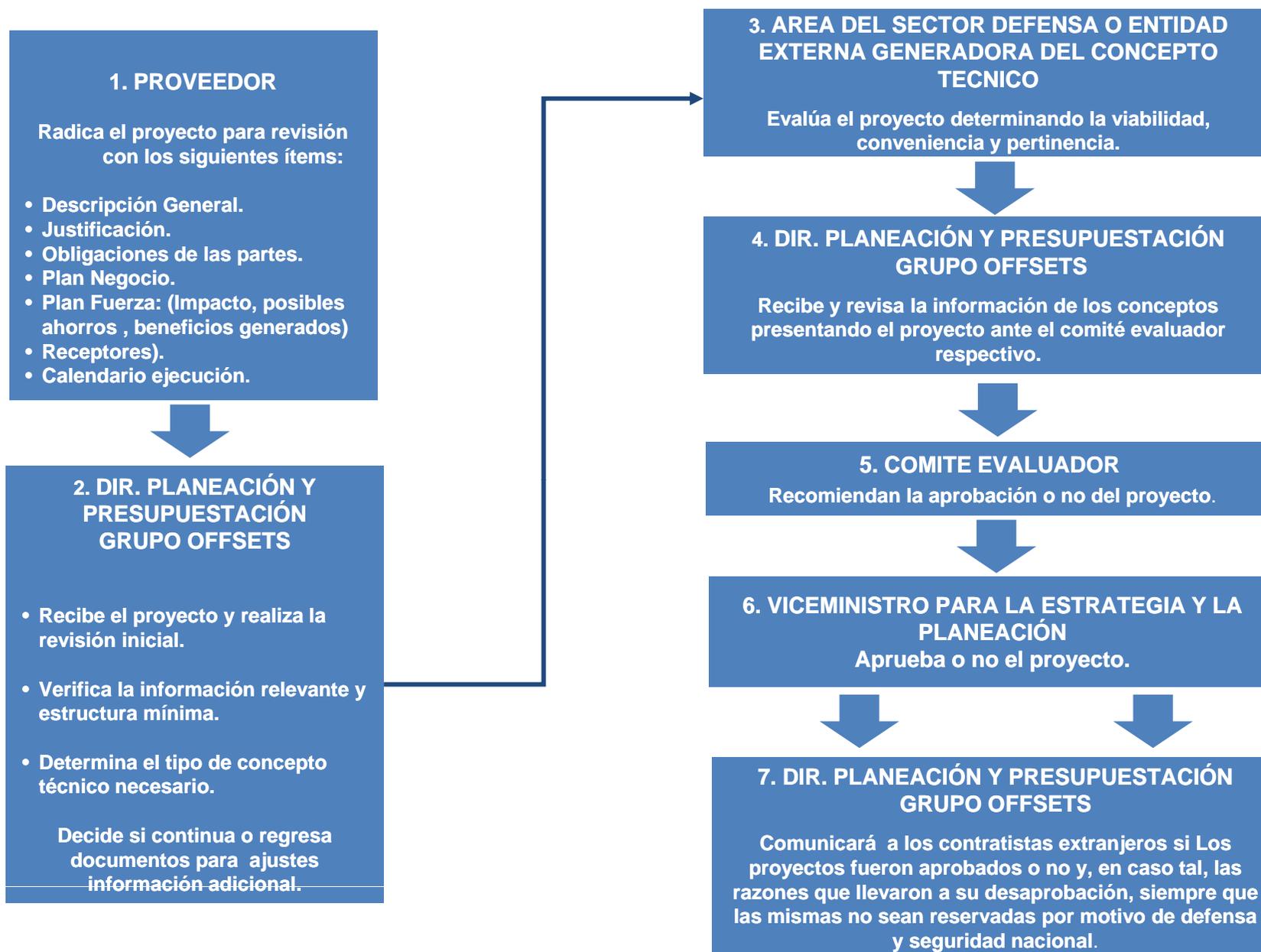
## Tabla de Contenido

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