

**PROPUESTA PARA LA CREACION DEL
DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA FUNDACION
CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO**

**NOHORA CLEMENCIA AVILA JIMENEZ
LEDYS DUQUE MORENO
OLGA LUCIA PINZON SOSA
GLADYS RUEDA BARBOSA**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE AQUINO
FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR
BUCARAMANGA**

1998

**PROPUESTA PARA LA CREACION DEL
DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA FUNDACION
CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO**

**NOHORA CLEMENCIA AVILA JIMENEZ
LEDYS DUQUE MORENO
OLGA LUCIA PINZON SOSA
GLADYS RUEDA BARBOSA**

**Proyecto de Grado para optar al título de
Profesionales en Comercio Exterior**

**Director
EDUARDO MANTILLA PINILLA
Economista**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE AQUINO
FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR
BUCARAMANGA**

1998

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Bucaramanga, 17 de Diciembre de 1998

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCION

IDENTIFICACION INSTITUCIONAL

GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES INSTITUCIONALES

1.1.1 Reseña histórica

1.1.2 Condiciones generales de la F.C.V

1.1.2.1 Estructura organizacional

1.1.2.1.1 Asamblea general de miembros

1.1.2.1.2 Revisor fiscal

1.1.2.1.3 Junta Directiva

1.1.2.1.4 Dirección Ejecutiva

1.1.2.1.5 Oficina de planeación y calidad

1.1.2.1.6 Oficina de mercadeo y publicidad

1.1.2.1.7 Subdirección administrativa

1.1.2.1.8 Subdirección financiera

1.1.2.1.9 Subdirección médica

1.1.2.2 Comportamiento económico de la empresa

1.1.2.3 Aspectos de mercadeo

1.2 ASPECTOS REFERENCIALES

1.2.1 Organización de un departamento de Comercio Exterior

1.2.2 Modalidades de importación

1.2.2.1 Importación ordinaria

1.2.2.2 Importación con franquicia

1.2.2.3 Reimportación por perfeccionamiento pasivo

1.2.2.4 Reimportación en el mismo estado

1.2.2.5 Importación en cumplimiento de garantía

1.2.2.6 Importación temporal para reexportación en el mismo estado

1.2.2.7 Importación temporal para perfeccionamiento activo

1.2.2.8 Importación para transformación o ensamble

1.2.2.9 Tráfico postal y envíos urgentes por avión

1.2.2.10 Entregas urgentes

1.2.3 Proceso de importación

1.2.3.1 Definición del término compraventa

1.2.3.2 Trámite del registro sanitario

1.2.4 Costos del proceso de importación

1.2.4.1 Costos directos

1.2.4.2 Costos indirectos

1.2.4.3 Tarifas

1.2.4.4 Medios de pago de las importaciones

1.2.5 Normatividad cambiaria para el pago de las importaciones

1.2.5.1 Financiación pago post-embarque

1.2.5.2 Financiación pago preembarque

1.2.5.3 Financiación de importaciones temporales

1.2.5.4 Manejo cuentas de compensación

1.2.5.4.1 Mecanismo de compensación

1.2.5.4.2 Registro ante el Banco de la República

1.2.5.4.3 Operaciones canalizadas

1.2.5.4.4 Suministro de información

1.2.5.4.5 Responsabilidades de los titulares

1.2.6 Exportación de servicios

1.2.6.1 Incidencia del sector dentro de la economía del país

1.2.6.2 Políticas internacionales sobre el comercio de servicios

1.2.6.3 Modalidades de exportación de servicios

1.2.6.3.1 Exportación de servicios en Colombia

1.3 EXPORTACION DE SERVICIOS MEDICOS EN COLOMBIA

1.4 ASPECTOS NORMATIVOS EN COLOMBIA PARA LAS EXPORTACIONES
DE SERVICIOS

1.4.1 Plan de promoción del Ministerio de Comercio Exterior

1.4.1.1 Fundamentos legales

1.4.1.2 Herramientas

1.4.2 Tratamiento arancelario del sector

1.5 INSTITUCIONES QUE INTERVIENEN EN LA POLITICA DE COMERCIO
EXTERIOR

1.5.1 Instituciones reguladoras

1.5.2 Asociaciones privadas de promoción

1.5.3 Entidades de apoyo

1.6 INCENTIVOS PARA LAS INSTITUCIONES SIN ANIMO DE LUCRO

1.6.1 Donaciones

1.6.2 Registro Nacional de Exportadores

2. EVALUACION DE LAS CONDICIONES DE LA F.C.V. PARA INCURSIONAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL

2.1 Diseño metodológico

2.1.1 Tipo de investigación

2.1.2 Fuentes e instrumentos de investigación

2.1.3 Técnicas de investigación y muestra

2.2 ANALISIS DE LA INFORMACION RECOLECTADA

2.2.1 Encuesta al personal administrativo

2.2.2 Estadísticas de la actividad importadora

2.2.2.1 Volumen de las importaciones

2.2.2.2 Términos de negociación en las importaciones

2.2.2.3 Forma de pago de las importaciones

2.2.2.4 Importaciones por países

2.2.2.5 Problemas en las importaciones

2.2.2.6 Costos de materiales e insumos

2.2.2.6.1 Compras a proveedores nacionales

2.2.2.6.2 Importaciones directas

2.2.3 Pronóstico internacional

2.2.3.1 Expectativas para la exportación de servicios

2.2.3.2 Portafolio de servicios

2.3 CONCLUSIONES SOBRE INFORMACION RECOLECTADA

2.3.1 Matriz Dofa

3. PROPUESTA PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA F.C.V.

3.1 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

3.2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

3.2.1 Misión

3.2.2 Visión

3.2.3 Ubicación del departamento

3.2.4 Manual de funciones

3.3 ASPECTOS OPERATIVOS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

3.3.1 Procedimiento de importación

3.3.2 Procedimiento de exportación de servicios

3.3.3 Manual de procedimientos

3.4 ESTRATEGIA DE MERCADEO

3.5 ASPECTOS ECONOMICOS

3.5.1 Inversión

3.5.2 Costos y gastos de operación del departamento de Comercio Exterior

3.5.2.1 Costo de recurso humano

3.5.2.2 Depreciaciones

3.5.3 Análisis del costo de materiales e insumos

3.5.3.1 Costo de adquisición de materiales e insumos en el mercado nacional

3.5.3.2 Costo de adquisición de materiales e insumos en el mercado

internacional

4. EVALUACION DE LA PROPUESTA

4.1 ASPECTOS ECONOMICOS

4.2 ASPECTOS SOCIALES

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1. Incoterms 1990

Cuadro 2. Convenios de preferencias arancelarias

Cuadro 3. Estadística en las exportaciones de bienes
y servicios 1980-1997

Cuadro 4. Dificultades en la importación de los elementos
requeridos

Cuadro 5. Calificación de proveedores frente al precio

Cuadro 6. Calificación de proveedores frente al servicio de venta
y posventa

Cuadro 7. Aspectos a mejorar en el proceso de importación

Cuadro 8. Ventajas de la creación del departamento de Comercio
Exterior

Cuadro 9. Desventajas de la creación del departamento de Comercio
Exterior

Cuadro 10. Sugerencias para la creación del departamento de Comercio
Exterior

Cuadro 11. Conocimiento sobre departamentos de Comercio Exterior
en otras Entidades

- Cuadro 12. Servicios que puede exportar la Fundación Cardiovascular
del Oriente Colombiano
- Cuadro 13. Concepto sobre planeación de inventarios
- Cuadro 14. Compras a proveedores nacionales
- Cuadro 15. Importaciones directas. 1997-1998
- Cuadro 16. Problemas cardiovasculares en países del continente Americano
- Cuadro 17. Matriz Dofa
- Cuadro 18. Manual de funciones del Jefe del Departamento de Comercio Exterior
- Cuadro 19. Manual de funciones del Auxiliar del Departamento de Comercio
Exterior
- Cuadro 20. Muebles y enseres
- Cuadro 21. Equipo de computación
- Cuadro 22. Equipo de oficina
- Cuadro 23. Estimación costo de recurso humano año 1999
- Cuadro 24. Depreciación muebles y enseres
- Cuadro 25. Depreciación equipo de computo
- Cuadro 26. Depreciación equipo de oficina
- Cuadro 27. Depreciación por año
- Cuadro 28. Proyección de cirugías a realizar por F.C.V.
- Cuadro 29. Resumen de compras a proveedores nacionales e internacionales
1995-1998
- Cuadro 30. Proyección de costos en la adquisición de materiales e insumos en el
mercado nacional. 1999-2003

Cuadro 31. Comparativo en la compra de materiales e insumos por importación directa o por intermediación de distribuidores

Cuadro 32. Proyección de costo de materiales e insumos con el Departamento de Comercio Exterior. 1999-2003

LISTA DE FIGURAS

Pág.

- Figura 1. Organigrama general
- Figura 2. Organigrama Subdirección Administrativa
- Figura 3. Organigrama Subdirección Financiera
- Figura 4. Organigrama Subdirección Médica
- Figura 5. Dificultades en la importación de elementos requeridos
- Figura 6. Calificación de proveedores frente al precio
- Figura 7. Calificación de proveedores frente al servicio de venta
y posventa
- Figura 8. Aspectos a mejorar en el proceso de importación
- Figura 9. Ventajas de la creación del departamento de Comercio
Exterior
- Figura 10. Desventajas de la creación del departamento de Comercio
Exterior
- Figura 11. Sugerencias para la creación del departamento de Comercio
Exterior
- Figura 12. Conocimiento sobre departamentos de comercio exterior en
otras entidades
- Figura 13. Servicios que puede exportar la Fundación Cardiovascular
Del Oriente Colombiano

Figura 14. Concepto sobre planeación de inventarios

Figura 15. Volumen de las importaciones por semestre años 1997
y 1998

Figura 16. Términos de negociación en las importaciones años 1997
y 1998

Figura 17. Forma de pago de las importaciones

Figura 18. Importaciones por países 1997

Figura 19. Importaciones por países 1998

Figura 20. Problemas en las importaciones 1997-1998

Figura 21. Organigrama propuesto

Figura 22. Procedimiento de importación

Figura 23. Procedimiento de exportación de servicios

Figura 24. Estudio de mercado y factibilidad económica de la
Importación

Figura 25. Trámite de la importación de suministros y activos
Fijos

Figura 26. Modificación al registro de importación

Figura 27. Pago de importación

Figura 28. Despacho y llegada de la mercancía

Figura 29. Nacionalización de la mercancía

Figura 30. Liquidación real de la importación

Figura 31. Inscripción en el registro nacional de exportadores

Figura 32. Registro en el INCOMEX de contratos de exportación
de servicios

LISTA DE ANEXOS

Pág.

- Anexo A. Encuesta al personal Administrativo
- Anexo B. Formulario de Registro de importación
- Anexo C. Modificación al Registro de importación
- Anexo D. Solicitud apertura crédito documentario
- Anexo E. Declaración andina de valor en aduana
- Anexo F. Declaración de importación
- Anexo G. Registro Nacional de Exportadores

SIGLAS

ACOPI	Asociación Colombiana de medianos y pequeños Industriales
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio en Servicios
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ANALDEX	Asociación Nacional de Exportadores
CERT	Certificado de reembolso tributario
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas
DEX	Documento de exportación
D.F.I.	Distribución física internacional
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
F.C.V.	Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano
FOS-CAL	Fundación Oftalmológica de Santander-Clínica Ardila Lulle
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GATTS	Acuerdo General sobre Aranceles y Servicios
INCOMEX	Instituto Colombiano de Comercio Exterior
INCOTERMS	Términos de negociación internacional
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial de Comercio
OMS	Organización Mundial de la Salud
ONG	Organización no Gubernamental

O.P.S.	Organización Panamericana de Salud
SENA	Servicio Nacional de Aprendizaje
S.I.A.	Sociedad de Intermediación Aduanera
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo

GLOSARIO

AD-VALOREM: Método para aplicar la imposición de un arancel aduanero, colocando tasa fija o móvil sobre cierto tipo de producción. No es necesario alterarlo si el precio de las importaciones varía. Lo que es más importante; como los aranceles se cobran en moneda local, no es necesario revalorarlo para hacer frente a la inflación interna. El valor total del impuesto ad-valorem, dada la tasa legal, dependerá del valor asignado a la importación.

CARDIODESFIBRILADORES: Aparatos capaces de reconocer patrones de ritmo anormales malignos y de tratarlos mediante minidescargas eléctricas programadas para devolver el corazón a su ritmo normal. Son implantables debajo de la piel al igual que los marcapasos.

CARDIOLOGIA: Parte de la medicina que trata de los conocimientos relativos al corazón, sus funciones y enfermedades.

CARDIOVASCULAR: Perteneciente o relativo al corazón y a los vasos sanguíneos (arterias, venas y capilares).

CATETERISMO CARDIACO: Medición de las presiones que hay dentro de las cavidades del corazón por medio de un tubo delgado y semiflexible de pequeño calibre denominado catéter, el que es introducido por una vena o una arteria de una extremidad y avanzado guiándose con Rayos X hasta el corazón. Una vez realizado el cateterismo diagnóstico se decide el mejor tratamiento a seguir para el paciente, que puede incluir: tratamiento médico-farmacológico, cirugía o un procedimiento intervencionista.

CIRUGIA CARDIOVASCULAR: Intervención quirúrgica que puede ser sin circulación extracorpórea para corregir defectos congénitos como conductos arteriosos persistente, coartaciones aórticas o procedimientos paliativos para mejorar la fisiología cardiopulmonar; ó con circulación extracorpórea para corregir defectos intracardíacos simples o complejos, daños en las válvulas o músculo cardíaco y obstrucciones de las arterias coronarias.

COMERCIO EXTERIOR: Intercambio de bienes y servicios entre países. Los beneficios de comercio exterior para un país provienen de la ampliación del rango de bienes, servicios disponibles para el consumo, y de las ganancias (reducciones de costos) que se derivan de la especialización en la producción de aquellos bienes en que este tenga ventajas comparativas respecto a los países con que comercia.

DERECHOS DE ADUANA: Son todos los derechos, emolumentos, impuestos, contribuciones, tasas, gravámenes de cualquier clase, los derechos antidumping o

compensatorios y todo pago que se fije o se exija directa o indirectamente, por la importación de una mercancía al territorio nacional o en relación con dicha importación, lo mismo que toda clase de derechos de timbre o gravámenes que se exijan o se tasen respecto a los documentos requeridos para la importación o que en cualquier otra forma tuvieren relación con la misma.

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL: Conjunto de operaciones, gestiones y labores a realizarse para manipular y trasladar una mercancía desde el sitio de producción hasta el local del comprador en el extranjero. Comprende operaciones de embalaje, marcado, unitarización, documentación, manipuleo, transporte, seguro, almacenamiento y trámite aduanero.

ECOCARDIOGRAMA DE ESTRES: Es el método no invasivo con mayor sensibilidad para estudiar enfermedad coronaria. Mediante la infusión de fármaco o el estrés físico (banca o bicicleta), se logra el aumento de la frecuencia cardíaca. El registro de la imagen del corazón en reposo y en estrés, permite estudiar la contractilidad segmentaria y así definir la existencia de territorios con adecuada perfusión.

ECOCARDIOGRAMA M-BIDIMENSIONALDOPPLER: Examen no invasivo basado en el registro de ondas de ultrasonido que se dirigen hacia las estructuras cardíacas y que al ser reflejadas por los diferentes tejidos y por la sangre, permiten obtener una imagen dinámica en la cual puede analizarse la morfología de las paredes, cavidades, válvulas y el origen de los grandes vasos, sus dimensiones,

espesor y movimientos durante el ciclo cardiaco. Se puede estudiar la función cardiaca, conocer la presión dentro de cada una de las cavidades y determinar la severidad de cada una de las lesiones valvulares.

ECOCARDIOGRAMA TRANSESOFAGICO: Mediante la introducción de una sonda a través del esófago, podemos estudiar con definición cada una de las estructuras cardiacas, su anatomía y su funcionalidad. Es el método de elección en la evaluación trans y postoperatoria inmediata.

ELECTROFISIOLOGÍA: Procedimiento en donde se hace un registro intracavitario de la actividad eléctrica del corazón al igual que se producen estímulos externos para realizar un diagnóstico preciso de las arritmias cardiacas. Durante el mismo procedimiento es posible realizar un mapeo eléctrico completo para establecer la localización exacta de un foco en donde se producen las arritmias. Una vez establecida la localización exacta se procede a suprimirlo mediante el uso de radiofrecuencia, permitiendo la curación de la arritmia del paciente. Igualmente, se realiza el estudio de las alteraciones del ritmo que ameritan el implante de un marcapaso o un cardiodesfibrilador automático.

ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD: Son las entidades responsables de la afiliación y registro de los afiliados al sistema de la regularidad social en Colombia. Se encargan también del recaudo de las cotizaciones y su función básica es organizar y garantizar del plan obligatorio de salud.

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO: Asociaciones con fines culturales, recreativos, deportivos de beneficencia u otros análogos con fines no comerciales.

HOLTER: (Estudio Dinámico de electrocardiograma). Consiste en el registro en cinta magnética del electrocardiograma en forma continua, durante 24 ó 48 horas, usando un equipo electrónico apropiado y mientras el paciente desarrolla sus actividades habituales. El análisis de este electrocardiograma continuo, permite estudiar la variación en la frecuencia cardíaca, estímulos anormales como arritmias y bloqueos.

IMPORTACION: Acción de introducir en el país, los bienes producidos en el extranjero para su uso o consumo interno. Es la introducción de mercancías procedentes de otros países o de Zona Franca Industrial Colombiana al resto del territorio aduanero nacional. Las importaciones forman parte de la oferta de bienes y servicios de la economía producidos por agentes no residentes, previos trámites ante las autoridades aduaneras; para que pueda circular la mercancía en el país, la autoridad aduanera verificará que la importación esté precedida del Registro o Licencia de Importación cuando las normas lo exijan.

INSUMOS: Constituyen insumos todos los factores productivos que cooperan en la producción. En este sentido es sinónimo de factor productivo. No obstante se acostumbra a diferenciarlo de los factores productivos, puesto que en su aplicación al proceso de producción los insumos quedan incorporados totalmente a los bienes sin embargo esta distinción es arbitraria ya que no existe un criterio

que permita precisar con exactitud la medida en que un recurso se ha incorporado a los bienes que se producen.

INTERMEDIACION ADUANERA: Actividad de naturaleza mercantil y de servicio orientada a facilitar a los particulares el cumplimiento de las normas legales existentes en materia de importaciones, exportaciones, tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dicha actividad. La intermediación aduanera constituye una actividad auxiliar a la función pública aduanera, sometida a las regulaciones especiales establecidas en el decreto 2532 de noviembre 16 de 1.994 y demás normas legales que se expidan. Tiene como fin principal colaborar con las autoridades aduaneras en la recta y cumplida aplicación de las normas legales relacionadas con el Comercio Exterior, para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás procedimientos o actividades derivadas de la misma.

MARCAPASOS: Estimuladores eléctricos del sistema de conducción del corazón, utilizados en casos de bloqueos (incapacidad del sistema de conducción para transportar el estímulo) o bradicardias (frecuencias cardíacas lentas. Estos aparatos se implantan permanentemente debajo de la piel.

PRUEBA DE ESFUERZO: Consiste en provocar el aumento del consumo de oxígeno por parte del miocardio, mediante ejercicio en la banda sin fin, el cual se realiza gradualmente y con intensidad apropiada para el paciente según sexo, peso y edad. Cuando existe insuficiencia coronaria, esta se manifiesta por

cambios en el electrocardiograma, en la presión arterial. También se realiza la prueba de esfuerzo con radioisótopos (isonitrilos, talio, etc) que permite analizar la perfusión miocárdica mediante la inyección de una pequeña cantidad de sustancia radioactiva.

REGIMEN ADUANERO: Son las normas que regulan las diferentes operaciones de importación, exportación, almacenamiento y tránsito de mercancías. Tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de la aduana de acuerdo con la ley y reglamentos aduaneros, según naturaleza y objetivos de la operación.

REGIMEN DE CAMBIOS INTERNACIONALES: Tiene por objeto buscar el equilibrio cambiario a través de los siguientes medios: aprovechamiento adecuado de las divisas disponibles, control sobre la demanda de cambio exterior, estímulo a la inversión de capitales extranjeros, repatriación de capitales y logro y mantenimiento de un nivel de reservas suficiente para el manejo de cambios.

TELEMETRÍA TRANSTELEFONICA: Consiste en la toma del electrocardiograma y la transmisión mediante señal sonora vía telefónica a la unidad de cuidados coronarios donde un médico cardiólogo interpretará el EKG y hará las recomendaciones necesarias para el adecuado manejo del paciente.

TRIBUTO ADUANERO: Son los derechos de aduana y el impuesto sobre las ventas IVA.

INTRODUCCION

Las tendencias del mundo moderno, en donde las fronteras físicas para el comercio entre los países del hemisferio tienden a desaparecer, no deben corresponder solo a la potencialización de espacios para la colocación de los excedentes productivos, consecuencia de la adopción de tecnologías de alta productividad, sino que debe acompañar la expansión de servicios que minimicen los problemas de salubridad, en busca de un bienestar de la humanidad en general, pues una población enferma disminuye su capacidad de consumo.

La Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, como ente pionero de tecnologías de avanzada en el tratamiento de enfermedades cardiovasculares, no puede ser ajena a este proceso de globalización, debiendo iniciar la adopción de estrategias que permitan la optimización de los espacios generados en las relaciones internacionales de Colombia y así afianzar su objeto social y su razón de ser como entidad sin ánimo de lucro que procura por el beneficio social de sectores menos favorecidos económicamente, máximo si se tiene en cuenta que tan solo en América Latina según el Banco Mundial, existe cerca de 250 millones de personas catalogadas como miserables y que representan aproximadamente el 80% de la población pobre, que por ende no tiene capacidad para cubrir los costos de tratamientos de enfermedades propias de su entorno cultural, ambiental y de

los niveles de vida, en donde las patologías cardiovasculares son de marcada importancia y causantes del mayor índice de mortalidad. En consecuencia, para lograr una cobertura que contribuya a mitigar la problemática en la salud cardiovascular del continente, es imprescindible que la Fundación Cardiovascular, cuente con una estructura que opere en los espacios de las relaciones internacionales, tanto en las importaciones de elementos de alta calidad para la eficiencia en el tratamiento y control de las enfermedades, como también la planeación, dirección y control en torno a estrategias que permitan una cobertura no solo a nivel local y nacional, sino a nivel continental, buscando un posicionamiento como ente eficiente en el tratamiento de las enfermedades Cardiovasculares y generador de cada vez mejores alternativas, producto de la investigación científica y el intercambio de conocimiento con instituciones similares.

En razón a esta concepción, con el presente trabajo se pretende sentar las bases teóricas que sirvan de guía para la creación del departamento de Comercio Exterior en la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, estructurándose una primera parte dedicada a la identificación de la Institución y sus condiciones de desarrollo frente a la problemática cardiovascular, información complementada con referencias teóricas que orientan la constitución de un departamento de Comercio Exterior y los procesos generales que se deben desarrollar en él, bajo lineamientos normativos.

Una segunda parte, se encarga de identificar puntualmente las condiciones de la Fundación Cardiovascular en el campo de las relaciones internacionales frente a las expectativas de la exportación o extensión al exterior de sus servicios, información básica para el diseño de la propuesta de creación dentro de parámetros administrativos, operativos y económicos, complementado con estrategias de mercadeo o penetración en las sociedades americanas.

IDENTIFICACION INSTITUCIONAL

Nombre : **Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano**

NIT : 890.212.568-0

Actividad : Prestación de servicios médicos especializados en las áreas de Cardiología Clínica, Cardiología Intervencionista, Cardiología Pediátrica, Electrofisiología y Prevención Cardiovascular.

Ubicación : Calle 155 A No. 23-58 Urbanización El Bosque Floridablanca (Santander)

MISION

En la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, entidad sin ánimo de lucro, se trabaja con criterios médicos, científicos y tecnológicos para la prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades cardiovasculares, enfatizando en la investigación de nuevas alternativas que mejoren la calidad de vida de los pacientes.

Es una empresa sólida, con gran porvenir, que trabaja prudentemente en la búsqueda interminable de nuevos retos de desarrollo y perfeccionamiento

institucional y de nuestro talento humano. Trabajan con seriedad, dedicación y les gusta lo que hacen, suministrando a la comunidad servicios de calidad.

El liderazgo en el área cardiovascular lo están logrando gracias al compromiso de su gente.

VISION

La Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano es una entidad reconocida nacional e internacionalmente, como un centro de avanzada en el campo de la Cardiología, Cirugía Cardiovascular y de Tórax, ofreciendo integralidad en servicios humanizados de prevención, curación y rehabilitación. Generará conocimiento científico a nivel mundial mediante programas de investigación clínica, básica y epidemiológica, que den prioridad a las necesidades de la comunidad, contando con un centro de formación y docencia para capacitar y educar en el área de Cardiología.

Su impacto social que será la expresión de un sano equilibrio entre el balance social y económico, le darán la solidez y flexibilidad estructural necesaria para adaptarse a los cambios de la ciencia, permitiendo el continuo desarrollo e innovación, aplicando tecnología de punta para las patologías cardiovasculares, apoyados siempre en gente idónea con profundo sentido humano y ético.

OBJETIVOS INSTITUCIONALES

- ✓ Consolidar la imagen y presencia institucional proyectándose a nivel nacional e internacional.
- ✓ Crecer y ampliar la cobertura en cuanto al número de pacientes atendidos y servicios prestados.
- ✓ Mantener un eficiente y sano equilibrio financiero que permita el desarrollo y crecimiento de la Fundación sin detrimento de la misión social.
- ✓ Generar conocimiento científico a nivel mundial, disponiendo de la más avanzada tecnología.
- ✓ Alcanzar y mantener el liderazgo en gestión hospitalaria en el país.

ESTRATEGIAS INSTITUCIONALES

Para el logro de los objetivos se desarrollarán las siguientes estrategias:

- ✓ **Excelencia en el servicio:** Diferenciando los servicios y desarrollando otros nuevos, con servicios excelentes en cuanto a tecnología, atención a usuarios (EPS, pacientes, familiares, etc). Identificar los factores críticos de éxito y los aspectos que le generan ventajas competitivas.

- ✓ **Convenios interinstitucionales nacionales e internacionales:** Para lograr el objetivo de trascender a otros países en el campo cardiovascular es importante fortalecer las relaciones con entidades a nivel nacional, públicas y privadas, y con instituciones de otras naciones. Esta estrategia también apoya los objetivos científicos y tecnológicos, lo mismo que los de ampliar la cobertura.
- ✓ **Transferencia de Tecnología:** El implantar avanzadas tecnologías para los servicios y para la gestión administrativa de la Fundación, exige de personal permanentemente capacitado y actualizado, y permite la prestación de servicios de calidad, modernos y con el uso adecuado de todos los recursos. Asistir y llevar a cabo cursos, congresos y seminarios nacionales e internacionales es una estrategia académica que facilita obtener e intercambiar información científica.
- ✓ **Eficiencia en control de costos y gastos:** Sistemas de información y auditoría ágiles y completos permiten controlar y actuar oportunamente en la asignación de recursos de tal forma que se puedan prestar servicios de excelencia sin afectar la calidad del mismo y el beneficio social. Se requiere establecer sistemas de planeación y ejecución presupuestal.
- ✓ **Obtener apoyo y recursos internacionales:** Formular proyectos y programas orientadas a la búsqueda de recursos y donaciones internacionales aprovechando las oportunidades del Sistema Internacional de Cooperación para el desarrollo.

- ✓ **Capacitación y actualización permanente del personal científico, técnico y administrativo:** El talento humano es el principal “actor” para llevar a cabo los programas y las actividades de la Fundación, de ahí la importancia de su capacitación y desarrollo permanente no solo en lo profesional sino en su grado compromiso con la misión institucional. Las personas vinculadas a la Fundación deben, además de conocer sus funciones y responsabilidades, conocer y compartir los objetivos, estrategias y metas de la Entidad, buscando el crecimiento institucional y el propio.

- ✓ **Publicidad institucional y estrategias de Mercadeo:** Implementar y llevar a cabo, con la participación y conocimiento de todos, el plan de desarrollo institucional y el plan de mercadeo, con sus correspondientes objetivos, estrategias, metas, actividades, recursos, eventos y presupuestos. Así mismo, la participación y realización de cursos y congresos conlleva a la educación continua del personal y al posicionamiento de la Fundación Cardiovascular.

- ✓ **Cultura de planeación y aseguramiento de la Calidad:** Aplicar la metodología para participar y obtener el premio a la calidad en gestión Hospitalaria, con indicadores de gestión y desarrollando modelos de autoevaluación. El proceso, los indicadores de gestión y los parámetros de calidad exigidos por este concurso, son una guía metodológica y un reto que conlleva a que todos los servicios, áreas y personas orienten su trabajo hacia lograr objetivos comunes.

- ✓ **Comunicaciones Internas Efectivas:** Es necesario desarrollar medios de divulgación internos (charlas, reuniones formales e informales, carteleras, manuales, boletines informativos internos, etc.) que permitan que todos los miembros y colaboradores de la Fundación conozcan hacia dónde va la organización y lo que se espera de cada uno de ellos. Con esta estrategia se facilita el cumplimiento de los objetivos con el compromiso de todos.

1. GENERALIDADES

1.1. ANTECEDENTES INSTITUCIONALES

1.1.1 Reseña Histórica. La existencia del Variety Club International, club de artistas y celebridades del mundo y sus programas de ayuda a países tercermundistas, especialmente a través del Variety Children's Life-Line o Línea de ayuda a los niños, inspiró la creación en 1981 del Comité Corazón a Corazón de Nueva York, una organización sin ánimo de lucro liderada en Colombia por el médico cardiólogo Franklin Roberto Quiroz, quien con su interés por ayudar a niños de escasos recursos, le dio esperanzas a muchos niños provenientes de zonas de grandes asentamiento poblacionales, en los cuales un alto porcentaje de sus habitantes vive en la más absoluta pobreza, con problemas de desnutrición, sin servicios públicos básicos y sin ningún tipo de protección en materia de salud; producto de escasas fuentes de trabajo y por consiguiente los recursos que reciben las familias sólo alcanzan para cubrir sus necesidades básicas, impidiendo someter a un miembro de la familia a tratamientos costosos, lo que limita sus posibilidades de atención, acrecentando la problemática social que afrontan estas familias con niños enfermos del corazón.

En respuesta a esta circunstancia, se organiza entonces un grupo de Colombianos en Nueva York, para recibir, transportar y atender a estos niños durante su estadía en esta ciudad, cristalizándose de esta manera, un programa que involucraba el envío a Nueva York de niños colombianos de escasos recursos y enfermos del corazón, para “recobrar su sonrisa y su aliento de vida”. Sin embargo, los altos costos ocasionados por el traslado de los niños y sus familias hacia Estados Unidos y el avance médico científico alcanzado por Santander, propiciaron que en 1.986 un grupo de especialistas y personalidades de la ciudad de Bucaramanga, se propusieran la constitución de un ente especializado en medicina cardiovascular a la altura de los mejores del mundo; propósito éste que en ese momento estaba matizado por la incredulidad y la esperanza de alcanzar un sueño.

A través de estos años, un grupo de personas e instituciones trabajaron con entusiasmo, comenzando sus actividades en un solo consultorio de la Fundación Tercera Edad de la Congregación Mariana en Octubre de 1.990, donde inicialmente se realizó Consulta de Cardiología y Prueba de Esfuerzo y luego cirugía cardiovascular en la clínica Bucaramanga, iniciando las cirugías de aquellos niños del Comité Corazón a Corazón; siendo la Fundación cardiovascular la única entidad que a través del programa, ha brindado atención especializada en el área de este tipo de cirugía.

En 1.992 pasó a formar parte del más moderno complejo médico del oriente colombiano, en el cuarto piso de la Clínica Carlos Ardila Lulle, donde se continuó

realizando cirugías cardíacas con implementos donados por algunas entidades internacionales. No obstante, esto fue únicamente el comienzo de una vertiginosa conquista de metas propuestas, donde muchas personas y sus desinteresados esfuerzos se ha propuesto lograr cada día, nuevos y mayores retos para el desarrollo y progreso de esta gran institución. Gracias a esto, hoy en día cuenta con una moderna sede de 14 pisos y con personal médico altamente calificado en las diferentes áreas, que gracias a su dedicada y optimista labor le han permitido a la Fundación Cardiovascular ser hoy una entidad reconocida nacional e internacionalmente.

La institución se creó con la finalidad de cumplir un propósito específico, en este caso, la prestación de servicios cardiovasculares especializados sin distinción de clase social. Es una entidad de carácter privado, por lo cual no recibe subsidios del Gobierno de ninguna clase. El dinero que se utiliza para su funcionamiento, es fruto de la prestación de sus servicios y de las donaciones recibidas de personas naturales y jurídicas, nacionales e internacionales. Así mismo y como organización sin ánimo de lucro no existen utilidades sino excedentes que en lugar de ser distribuidos entre socios, son reinvertidos para el cumplimiento de las metas que dieron origen a su creación.

1.1.2 CONDICIONES GENERALES DE LA F.C.V

1.1.2.1 Estructura Organizacional. La Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano está compuesta por entes interdependientes que cuentan con

funciones específicas que conducen a la buena marcha organizacional, las áreas que componen nuestra institución según el orden del organigrama son las siguientes (Veáse Figura 1):

1.1.2.1.1 Asamblea General de Miembros. Es el máximo organismo rector y de gobierno de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano y sus decisiones son autónomas y de carácter obligatorio. Está compuesta por treinta personas de reconocida trayectoria pública. Sus funciones principales son:

- ✓ Elegir y remover la Junta Directiva y el Revisor Fiscal.
- ✓ Examinar, aprobar o reprobado las cuentas y el Balance General.
- ✓ Reformar los Estatutos.
- ✓ Determinar las políticas y directrices de la Fundación.

1.1.2.1.2 Revisor Fiscal. Su responsabilidad esta basada en la vigilancia de la recaudación de los fondos y la inversión que de ellos se haga, además de cerciorarse de que los actos, contratos y en general las operaciones que se ejecuten en la Fundación, estén conformes con la Ley, los estatutos y la Junta Directiva.

1.1.2.1.3 Junta Directiva. Conformada por diez miembros, entre principales y suplentes, quienes son elegidos por la Asamblea General de Miembros cumpliendo un periodo de dos años. Entre sus funciones destacamos:

- ✓ Determinar los servicios e impulsar su desarrollo.
- ✓ Aprobar el presupuesto anual de ingreso, gastos e inversiones.
- ✓ Reglamentar el funcionamiento interno y sus dependencias.
- ✓ Nombrar y remover al director ejecutivo.
- ✓ Organizar los comités que considere necesarios para el buen funcionamiento de la entidad y darles su reglamentación y conformación de acuerdo con el Director Ejecutivo.

1.1.2.1.4 Dirección Ejecutiva. Su misión es liderar estratégicamente la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano para que cumpla con su misión institucional, crezca y se desarrolle de acuerdo con las expectativas de los miembros de la Fundación, las políticas y las solicitudes de la Junta, los compromisos con los clientes externos, necesidades de los usuarios y clientes internos, cumpliendo con las normas de los entes reguladores, las leyes vigentes y altos estándares de eficiencia. Dentro de las responsabilidades están las siguientes:

- ✓ Planear las estrategias de desarrollo institucional.
- ✓ Designar al personal administrativo de la Fundación, según el plan de cargos aprobado por la Junta Directiva.
- ✓ Promueve los programas de mejoramiento continuo.
- ✓ Hacer cumplir los reglamentos y políticas expedidas por la Fundación.
- ✓ Elabora el presupuesto anual de rentas, gastos, inversiones y plan de cargos.

1.1.2.1.5 Oficina de Planeación y Calidad. Trabaja como apoyo a todas las áreas de la Fundación, brindando asesoría en el montaje de los procesos, evaluando la satisfacción del cliente (procesos, estructura y resultados) con el propósito de garantizar la satisfacción del cliente interno, externo y proveedores de la institución. Además asesora y ayuda al director ejecutivo y a los directivos de las diferentes áreas y servicios en la formulación de proyectos, planes estratégicos y de acción.

1.1.2.1.6 Oficina de Mercadeo y Publicidad. Está integrada por un equipo profesional que se caracteriza por su creatividad e innovación, dedicado al desarrollo de programas de mercadeo para posicionar a la institución como empresa líder en el área cardiovascular.

1.1.2.1.7 Subdirección Administrativa. Está encargada de liderar el proceso de mejoramiento continuo, brindando apoyo logístico a la Dirección Ejecutiva, mediante la coordinación y organización de las diferentes áreas, con el fin de lograr una eficaz utilización del talento humano, recursos tecnológicos y académicos cubriendo las necesidades y expectativas de los clientes internos y externos. Bajo su coordinación tiene los siguientes departamentos: Departamento de Desarrollo y Talento Humano, Departamento de Atención al Cliente, Departamento de Sistemas, Departamento de Mantenimiento, Departamento de Suministros, Servicio de Trabajo Social y Servicio de Estadística (Veáse Figura 2).

1.1.2.1.8 Subdirección Financiera. Su misión es el manejo eficiente de los recursos económicos y financieros, la proveeduría de los suministros requeridos para el buen funcionamiento de la institución. Los departamentos que están bajo su coordinación son: Departamento de Contabilidad y Costos, Departamento de Facturación y Cartera (Veáse Figura 3).

1.1.2.1.9 Subdirección Médica. Está encargada de coordinar administrativamente los servicios hospitalarios de la Fundación. Están bajo su cargo la Gerencia Médica, Coordinadora General de Enfermería, Coordinador General de Urgencias y Unidad Móvil, Departamento de Cardiocirugía Pediátrica, Departamento de Cirugía, Departamento Cardiología y Ciencias Cardiovasculares, Centro de Investigación y Biblioteca (Veáse Figura 4).

1.1.2.2. Comportamiento Económico de la Empresa. Aunque la F.C.V. funciona desde 1990 y logró ampliar sus servicios al trasladarse al cuarto piso de la Fundación Oftalmológica, es a partir de 1997 con la ubicación en su propio edificio, cuando se estructura administrativa y financieramente.

El hecho de contar con su propia planta física y con condiciones modernas le permitió aumentar su cobertura de servicio en un 432% para cirugías de corazón abierto y en un porcentaje superior en los demás servicios médicos especializados, además de incluir dentro de su gama de servicios los de hospitalización y unidades de cuidados intensivos los cuales representan un mayor dinamismo en su función financiera.

En el estudio de sus estados financieros se observa que la F.C.V. durante los últimos 3 años ha presentado un incremento significativo en sus ingresos operacionales; el incremento con respecto al año anterior en 1997 fue del 92,7% y en 1998 fue del 262,2%. Este incremento se explica por la alta demanda de los servicios que ofrece y por la ampliación de su capacidad operativa con la construcción de su nueva sede. Sin embargo se observa que sus costos de ventas se han visto afectados en una proporción mayor que los ingresos: en 1997 el incremento con respecto al año anterior fue de 129,3% y en 1998 de 390,8%. Tienen incidencia sobre este incremento los altos costos de los insumos de origen extranjero, adquiridos a través de intermediarios nacionales. Como consecuencia lógica del incremento en los costos, las utilidades se ven disminuidas.

En lo referente a la cartera de la F.C.V. esta presenta una rotación baja (2,09 veces al año para 1998). Los clientes de la fundación son casi en su totalidad empresas prestadoras de salud; su principal cliente es el I.S.S., el cual presenta demora en sus pagos, además el proceso de facturación es dispendioso, lo que impide un recaudo más oportuno. Su endeudamiento está constituido en su mayoría por obligaciones a corto plazo, lo cual limita a la Fundación aún más, si tenemos en cuenta que el recaudo de cartera es lento.

En general la F.C.V. presenta las características de una empresa prometedora que requiere de ajustes en sus políticas de costos y de financiación que no comprometan su estabilidad a mediano plazo.

1.1.2.3 Aspectos de Mercadeo. En el ámbito regional el mercadeo se trabajó, en los últimos años, en conjunto con la FOS-CAL presentando de esta forma los servicios de la Fundación, con los demás servicios de la clínica, razón por la cual no se reconoce la diferencia entre estas dos organizaciones.

La FCV ha venido desarrollando acciones en el mercado con el fin de incrementar la participación en la demanda de los diferentes servicios, no obstante, siendo sano el objetivo que las inspira, éstas no responden a una planeación de mercadeo que permita a través del despliegue asegurar la consecución de los resultados. La institución ha logrado que los clientes perciban como fortaleza la calidad de los servicios médicos prestados redundando en el reconocimiento que se le ha ofrecido.

En el año 1.997, se realizó una investigación de mercados con el objetivo de conocer la opinión de los clientes acerca de los servicios ofrecidos, base para definir el plan estratégico para el año 1.998. Se les preguntó a las personas como percibieron los servicios prestados, en su orden de importancia y que nos calificaran de 1 a 5 en cada servicio, dándole a 5 la calificación más importante y 1 la menos importante. Dentro de los resultados obtenidos, los servicios de rehabilitación y prevención fueron destacados por la calidad de atención, la actitud de servicio del personal y la información ofrecida. Los usuarios reales califican a la Fundación como una institución dedicada a la especialidad cardiovascular reconociéndole su atención, calidad en los servicios médicos y la información

ofrecida. Se realizó un sondeo en las empresas de la ciudad de Cúcuta y Bucaramanga donde se les preguntó a los gerentes de las empresas clientes acerca de los servicios ofrecidos por la Fundación resaltaron la tecnología adquirida.

El Departamento de Mercadeo tiene como propósito desarrollar programas de promoción y comercialización de los servicios, que permitan posesionar a la Fundación como una empresa líder en el área cardiovascular. Con el objetivo de lograr una identidad institucional, competitividad y cobertura a nivel regional y nacional, se planteó trabajar sobre cinco líneas estratégicas para el mercadeo, las cuales son:

- Posicionamiento
- Comercialización
- Apoyo interno
- Orientación al cliente
- Apertura de nuevos mercados

1.2 ASPECTOS REFERENCIALES

1.2.1 Organización de un Departamento de Comercio Exterior. A partir de las características de los departamentos de comercio exterior existentes en algunas empresas se presenta un esquema general para su funcionamiento. En este, las funciones indicadas pueden acumularse en varios sectores dependiendo

de la importancia relativa de las mismas; dentro de cada sección se pueden crear tantas subdivisiones como justifiquen las tareas comprendida; el personal necesario en cada sector dependerá de la carga de trabajo; el transcurso del tiempo irá indicando la operacionalidad del diseño organizacional y los cambios deberán promoverse oportunamente. Algunas actividades podrán jerarquizarse, creando secciones separadas¹.

⌘ Función de Investigación

- Obtención de información comercial (revista, publicaciones especializadas, banco de datos).
- Organización banco de datos por grupos de temas (transporte, aranceles, competencia, precios, especificaciones técnicas).
- Elaboración de perfiles de mercados, datos generales por país (aranceles, transporte, competencia, precios, distribución)
- Elaboración del estudio de mercados.

⌘ Función de Promoción y Publicidad

- Análisis y evaluación del calendario de ferias internacionales.
- Organización, participación en ferias internacionales.
- Análisis y evaluación de misiones comerciales.
- Organización y participación en misiones comerciales.

¹ LONDOÑO SANCHEZ, Jorge Octavio. Seminario de Gerencia Internacional. Universidad Santo Tomás de Aquino. Bucaramanga: 1998

- Elaboración de catálogos, plegables.
- Coordinación de anuncios en prensa, revistas y otros.

⌘ Función de preparación de viajes

- Los viajes internacionales de promoción de negocios, de familiarización, de negociación.

⌘ Función de relaciones públicas (lobby)

- Organizar e implementar acciones de relaciones públicas con diferentes entidades, por ejemplo: Cámaras Binacionales, Ministerios, Proexport, Incomex, Comités.

⌘ Función de manejo de la competencia

- Información acerca de los volúmenes de producción de la competencia.
- Participación de la competencia en el mercado.
- Análisis de fortalezas y debilidades frente a la competencia internacional.
- Ubicación y capacidad de la competencia.

⌘ Función de la distribución

- Acompañar las operaciones de representantes, distribuidores y oficinas propias.
- Seleccionar representantes y distribuidores.

- Analizar y evaluar proyectos de apertura de oficinas propias en el exterior.

⌘ Función jurídica y consultoría

- Preparación y negociación de contratos: Compra-venta, Representación, Distribución, Selección y contratación de los servicios de consultoría, Financiamiento.
- Contratación administrativa: Seguros, Transporte, Almacenaje.

⌘ Función financiera y de pagos

- Gestión financiera (obtención y cancelación de líneas de financiamiento)
- Gestión de pagos y cobranzas (productos y servicios contratados)
- Contratación y liquidación.
- Estimación de costos, precios y cotizaciones internacionales.
- Formas de pago (pago anticipado, carta de crédito irrevocable, confirmada y a la vista etc).
- Cartera

⌘ Función de coordinación internacional

- Recepción y acompañamiento de pedidos.
- Negociación junto a otros departamentos de cada pedido (diseño, calidad, embalaje, fechas, etc)
- Recepción de despacho de comunicaciones (télex, fax, carta, teléfono)

- Archivo de documentación (organización y seguimiento).
- Análisis y participación en programas de capacitación

1.2.2 MODALIDADES DE IMPORTACION

La legislación colombiana contempla en el Decreto 1909 de 1992 como modalidades de importación las siguientes:

- Importación ordinaria
- Importación con franquicia
- Reimportación por perfeccionamiento pasivo
- Reimportación en el mismo estado.
- Importación en cumplimiento de garantía
- Importación temporal para reexportación en el mismo estado
- Importación temporal para perfeccionamiento activo
- Importación para transformación o ensamble
- Tráfico postal y envíos urgentes por avión
- Entregas urgentes

1.2.2.1 Importación Ordinaria: Es la introducción de mercancía destinada a permanecer indefinidamente en el territorio nacional en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar².

² COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO: Decreto 1909. Artículo 20. Santafé de Bogotá: 27 de Noviembre de 1992.

1.2.2.2 Importación con Franquicia: Es aquella importación que, en virtud de tratado, convenio o ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la disposición de la mercancía estará restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio³.

1.2.2.3 Reimportación por Perfeccionamiento Pasivo: Se define como la reimportación de mercancía exportada temporalmente para elaboración, reparación o transformación. Causará tributos aduaneros sobre el valor agregado en el exterior, incluídos los gastos complementarios a dichas operaciones, para lo cual se aplicarán las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria del producto terminado que se importa. La mercancía así importada quedará en libre disposición⁴.

1.2.2.4 Reimportación en el mismo estado: Es la importación sin el pago de los tributos aduaneros de la mercancía exportada temporal o definitivamente cuando se encontraba en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que se exportó y que se reintegraron los tributos y

³ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, Ibid. Artículo 35

⁴ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Ibid. Artículo 36.

beneficios obtenidos con la exportación. La mercancía así importada quedará en libre disposición⁵.

1.2.2.5 Importación en Cumplimiento de Garantía: Es la importación sin el pago de los tributos aduaneros de la mercancía que en cumplimiento de una garantía del fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior o reemplace otra que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin que fue importada. La mercancía así importada quedará en libre disposición⁶.

1.2.2.6 Importación Temporal para Reexportación en el mismo estado: La importación temporal se define como la importación al territorio nacional, con suspensión de tributos aduaneros, de determinadas mercancías destinadas a la reexportación en un plazo señalado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal originada en el uso que de ellas se haga, y con base en la cual su disposición quedará restringida⁷.

1.2.2.7 Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo: Es aquella importación temporal que permite recibir dentro del territorio aduanero colombiano, con suspensión total o parcial de derechos de importación, mercancías destinadas a ser reexportadas parcial o totalmente en un

⁵ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Ibid. Artículo 37

⁶ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Ibid. Artículo 38.

⁷ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Ibid. Artículo 39-47.

plazo determinado, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación, así como los insumos necesarios para estas operaciones. Bajo este régimen podrán importarse también las maquinarias, equipos, repuestos, y las partes o piezas para fabricarlos en el país, que vayan a ser utilizados en la producción y comercialización, en forma total o parcial, de bienes y servicios destinados a la exportación⁸.

1.2.2.8 Importación para Transformación o Ensamble: Es la modalidad bajo la cual se importan mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente, y autorizadas para el efecto por la Dirección de Aduanas Nacionales, y con base en la cual su disposición quedará restringida⁹.

1.2.2.9 Trafico Postal y Envíos Urgentes por Avión: Es la modalidad por medio de la cual podrán ser objeto de importación por tráfico postal los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes por avión, siempre que su valor no exceda de quinientos (500) dólares de los Estados Unidos de Norte América y requieran ágil entrega a su destinatario¹⁰.

⁸ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Ibid. Artículo 48

⁹ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Ibid. Artículos 49 y 50

¹⁰ COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Ibid. Artículos 51-55.

1.2.2.10 Entregas Urgentes: Por medio de esta modalidad, la Dirección de Aduanas Nacionales, podrá autorizar sin trámite previo alguno, la entrega directa al usuario, de determinadas mercancías que así lo requieran, bien sea porque ingresen como auxilio para damnificados de catástrofes o siniestros, por su especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante¹¹.

1.2.3 Proceso de Importación. Los pasos que se deben seguir, para llevar a cabo las importaciones bajo la modalidad aduanera de Importación Ordinaria, son principalmente¹²:

- a) Estudio de mercado y de la factibilidad económica de la importación.
- b) Trámite del Registro Sanitario, autorización expresa o inscripción ante alguna entidad.
- c) Trámite del Registro o Licencia de Importación, que se resumen en:
 - Radicación de la cédula de ciudadanía o del Número de Identificación Tributaria (NIT) en las Oficinas Regionales o Seccionales del Incomex.

¹¹ COLOMBIA. MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. Ibid. Artículo 56

¹² INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Guía para Importar en Colombia. Santafé de Bogotá: 1998.

- Compra y diligenciamiento del formulario “Registro de Importación – Hoja Principal”.
- Solicitud de visto bueno ante la entidad correspondiente, para aquellos productos que así lo requieran.
- Radicación del formulario en las Oficinas Regionales o Seccionales del I Incomex.
- Aprobación de la importación por parte del Incomex.

d) Pago de la importación (reembolso).

e) Se contrata una Sociedad Certificadora que se encarga de la inspección de la mercancía en el país del cual se despacha hacia Colombia. Esta Sociedad expedirá el Certificado de Inspección (Se requiere para los “productos sensibles”. Decreto 567/96).

f) Se despacha la mercancía hasta puerto colombiano.

g) Una vez llegue al país, la compañía transportadora elabora Manifiesto de Carga para la verificación de ésta por parte de la Administración de Aduanas.

h) El importador, el Usuario Aduanero Permanente o la Sociedad de Intermediación Aduanera, hace los trámites para efectos de nacionalización de la mercancía, que se resumen en:

- Compra de los formularios “Declaración Andina de Valor en Aduana” y “Declaración de Importación”.
- Diligenciamiento de la Declaración Andina de Valor en Aduana, si el valor de la importación es igual o superior a US\$5.000,00.
- Diligenciamiento de la Declaración de Importación.
- Presentación de la Declaración de Importación en los Bancos o entidades financieras autorizados cancelando los tributos aduaneros correspondientes.
- Presentación de la Declaración de Importación, junto con los demás documentos en el depósito de Aduana en que se encuentre la mercancía.
- El empleado del depósito o el funcionario de la Aduana que recibe la declaración, captura la información en el Sistema Informático de la Aduana.
- El inspector de la DIAN efectúa verificación física de la mercancía y de los documentos que sustentan la importación.
- El empleado del depósito o el funcionario aduanero autorizan el retiro de la mercancía del depósito, quedando en libre disposición del importador.

1.2.3.1 Definición del término de Compraventa. Otro aspecto importante que interviene en el proceso, es el término de compraventa pactado (Incoterms), el cual esta directamente relacionado con la definición del punto apropiado para realizar la entrega de la carga por parte del vendedor a su comprador y para transferir los riesgos y responsabilidades inherentes al traslado del producto.

Para ello se dispone de los "International Commercial Terms" Incoterms, los cuales consisten en 13 términos preredactados por la Cámara de Comercio Internacional que permiten establecer, en el marco de un contrato de compraventa internacional, las obligaciones recíprocas de vendedor y comprador respecto a los gastos, los riesgos y los documentos, que implica la movilización del producto¹³.

Teniendo en cuenta los usos y prácticas comerciales, los Incoterms han sido clasificados según el punto de entrega pactado y el modo de transporte a utilizar, encontrándose que por ejemplo cuando el transporte principal es marítimo resulta aconsejable negociar en términos FAS, FOB, CFR, CIF, DES ó DEQ., en tanto que si éste es terrestre, el DAF se ajustaría favorablemente, y si es aéreo o multimodal los términos apropiados podrían ser EXW, FCA, CPT, CIP y en todos los casos DDU y DDP son aplicables.

Como se observa en el Cuadro 1, los Incoterms versión 1990 presentan una amplia gama de formas contractuales preredactadas tendientes a conciliar los intereses de las partes y principalmente a permitir que con base en una clara delimitación de deberes y derechos, se eviten conflictos entre las partes que afecten sus relaciones comerciales.

¹³ INSTITUTO COLOMBIA DE COMERCIO EXTERIOR. Comexcol CD ROM, Versión 3.0 Santafé de Bogotá: 1998

Cuadro 1. Incoterms 1990

Términos	Modo Apropriado	Pago fletes	Pago Prima Seguro	Transmisión de Riesgos
GRUPO E SALIDA				
EXW -Ex Works -En Fábrica	TODOS	C	C	Mercancía puesta a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor.
GRUPO F SIN PAGO TRANSPORTE PRINCIPAL				
FCA -Free Carrier -Libre Transportista	TODOS	C	C	Mercancía despachada en aduana para la exportación y entregada a custodia del transportista o, persona detenida en lugar o punto fijado.
FAS -Free Along Side -Libre al costado del buque	MARITIMO FLUVIAL LACUSTRE	C	C	Mercancía despachada sin formalidades aduaneras para la exportación, situada al costado del buque en el lugar de carga designado por el comprador, en el puerto de embarque fijado.
FOB -Free On Board -Libre a bordo	MARITIMO FLUVIAL LACUSTRE	C	C	Cuando la mercancía despachada en aduana para la exportación, sobrepasa la borda del buque en el puerto del buque convenido. Formalidades aduaneras a cargo del vendedor.
GRUPO C CON PAGO TRANSPORTE PRINCIPAL				
CFR -Cost Insurance and Freight -Costo, seguro y flete	MARITIMO FLUVIAL LACUSTRE	V	C	En el momento en que la mercancía sobrepase la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Formalidades aduaneras a cargo del vendedor.
CIF -Cost, Insurance and Freight. -Costo, seguro y flete	MARITIMO FLUVIAL LACUSTRE	V	V	En el momento en que la mercancía sobrepase la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Formalidades aduaneras a cargo del vendedor.
CPT -Carriage Paid To -Transporte pagado hasta	TODOS	V	V	Cuando la mercancía despachada en aduana para la exportación, es entregada a la custodia del transportista o, si hay varios transportistas sucesivos, al primer transportista en la fecha o dentro del plazo estipulado para su transporte al lugar de destino.

Términos	Modo Apropriado	Pago fletes	Pago Prima Seguro	Transmisión de Riesgos
CIP - Carriage and Insurance Paid to -Transporte y seguro pagado hasta	TODOS	V	V	Cuando la mercancía despachada en aduana para la exportación, es entregada a la custodia del transportista, o si hay varios transportistas sucesivos, al primer transportista en la fecha o dentro del plazo estipulado para su transporte al lugar de destino.
GRUPO D LLEGADA				
DAF -Delivered At Frontier -Entrega en frontera	CUALQUIERA	V/C	C(*)	Mercancía despachada en la aduana para la exportación es colocada a disposición del comprador en el lugar mencionado de la entrega en la frontera, en la fecha o dentro del plazo estipulado.
DES -Delivered Ex Ship -Entrega sobre buque	MARITIMO FLUVIAL NAVEGACION INTERIOR LACUSTRE	V	C(*)	Cuando la mercancía despachada en aduana para la importación es colocada a disposición del comprador a bordo del buque, en el acostumbrado punto de descargue del puerto de destino mencionado, en la fecha o dentro del plazo estipulado.
Nota: V : vendedor C : comprador (*) Si bien es claro que el comprador es quien debe pagar la póliza de seguro, existe una obligación adicional del vendedor consistente en facilitar al comprador, a petición suya, la información necesaria para la consecución del seguro.				

Fuente: Incomex. CD-ROM Comexcol Versión 3.0

1.2.3.2 Trámite del Registro Sanitario. La importación de ciertos productos requerirá la inscripción del importador ante alguna entidad o la expedición de permisos o autorizaciones expresas de alguna entidad, en el caso de medicamentos, alimentos, cosméticos, elementos y equipos para la administración de medicamentos, suturas y materiales de curación, productos biológicos, sustancias en vivo para el diagnóstico en medicina humana, toallas

sanitarias y similares, desodorantes ambientales, productos de aseo y plaguicidas de uso doméstico, bebidas alcohólicas¹⁴.

- Requisitos para la obtención del registro sanitario para importar y vender medicamentos - Decreto 677 de 1.995.
 - a) Original (copia en carbón) del recibo de consignación, por derecho de registro y análisis, Invima, cuenta número 026-99010-1 Bancafé, sucursales CAN y Chapinero.
 - b) Original del poder especial debidamente conferido con nota de presentación personal y aceptado por el mandatario; tratándose de poder general copia de la escritura pública vigente (cuando se actúe por conducto de apoderado).
 - c) Formato de solicitud Invima diligenciado a máquina, suscrito por el representante legal o apoderado general o especial con nota de presentación personal ante Notario o el instituto Invima.
 - d) Original o copia del certificado de constitución, existencia y representación legal vigente del titular, tratándose de persona jurídica.

¹⁴ COLOMBIA. MINISTERIO DE SALUD. Decreto 677. Santafé de Bogotá: 26 de abril de 1995

- e) Prueba de la constitución, existencia y representación legal del fabricante expedido por la autoridad competente y del importador.
- f) Certificado de venta libre del producto expedido por la autoridad sanitaria competente del país de origen o certificación en la cual conste que el producto no es objeto de registro sanitario o autorización similar.
- g) Certificado expedido por la Superintendencia de Industria y Comercio en el cual conste que la marca está registrada a nombre del interesado o que éste ha solicitado su registro, el cual se encuentra en trámite.
- h) Autorización expedida por el fabricante al importador para comercializar, importar y distribuir el producto.
- i) Información técnica. Procesos de elaboración en español, materiales de elaboración.

- Sugerencias al radicar expedientes en el centro de documentación:

- a) Los documentos presentados en el expediente deben seguir el orden propuesto en cada instructivo.

- b) La solicitud de registro sanitario debe presentarse en carpeta de diferente color de acuerdo con el producto así: Medicamentos – amarillas, Productos Naturales – azules, Cosméticos – rosadas, Alimentos y Licores – blancas, Varios – verdes.
- c) Los pagos por análisis deben realizarse en el Banco Cafetero, sucursales CAN (diagonal 40 No. 45A-20) o Chapinero (carrera 13 No. 58-52), cuenta empresarial número 026-99010-1, a nombre de Invima, Nit. 830.000.167-2.
- d) Se propone una carátula para cada carpeta contemplando: Número de expediente, Nombre del producto, Número de registro sanitario, Clasificación, Modalidad, Titular.
- e) La radicación de expedientes se realiza en la Carrera 15 No. 58-59 Santafé de Bogotá.
- f) Los documentos extranjeros deben ser consularizados y presentarse con su traducción oficial. Deberá aclararse que los documentos expedidos en el país de origen deben estar consularizados y legalizados en el Ministerio de Relaciones Exteriores.

1.2.4 Costos del Proceso de Importación

1.2.4.1 Costos Directos

- ⌘ **Precio externo del producto:** Este precio podrá obtenerse por medio de solicitud de cotización al proveedor. Si el precio suministrado es F.O.B. (Free On Board – Libre a bordo), se debe considerar también los **costos de los fletes externos y del seguro**. Si el precio informado es C.I.F (Cost Insurance and Freight – Costo Seguro y Flete) incluirá estos costos. Igualmente, en la cotización encontrará la forma y el plazo de pago, elementos de gran importancia para determinar la viabilidad de la importación¹⁵.

- ⌘ **Costos de Seguro.** Es uno de los elementos esenciales del comercio internacional. Vincula tres elementos: el asegurado (exportador o importador), el asegurador (compañía de seguros) y el objeto asegurado (carga). La relación legal entre el asegurado y la aseguradora está regida por las condiciones que estipula el contrato de seguro. El asegurador asume la responsabilidad por los daños y pérdidas que puedan ocurrir durante el traslado de la carga por un modo de transporte o durante su manipuleo en los puntos de ruptura de la unidad de carga o en los transbordos, a cambio del pago de una suma de dinero llamada prima¹⁶.

¹⁵ INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Guía para Importar en Colombia. Santafé de Bogotá: 1998. Pág. 27

¹⁶ INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Ibid.

⌘ **Costos de Transporte.** El pago por el servicio de transporte de mercancías se denomina flete. El flete se define como la suma pagada al transportador por el traslado de mercancías. Los fletes totales de la DFI son la suma de los fletes correspondientes a cada porción del trayecto, es decir, el trayecto en el país exportador desde el local del exportador hasta el lugar de embarque internacional, luego, durante el tránsito internacional, entre los lugares de embarque y desembarque, y finalmente, en el país importador, desde el lugar de desembarque internacional hasta el local del importador¹⁷.

⌘ **Costos de manejo portuario de mercancía y bodegaje.**

- **Unitarización.** La operación de juntar piezas de carga en unidades tales como paletas o contenedores se lleva a cabo en el país exportador (paletización o contenedorización), mientras que el proceso contrario (despaletización o descontenedorización) se realiza en el país importador. Además del costo de la paleta, el contenedor se debe tener en cuenta el costo de los montacargas empleados para movilizar las piezas de carga y los materiales de relleno¹⁸.
- **Almacenamiento.** El costo de bodegaje de la carga en los puntos de embarque o desembarque internacional se considera parte del costo de manipuleo que se realiza en dichos sitios (puertos, aeropuertos o terminales

¹⁷ RUIBAL HANDABAKA, Alberto. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Editorial Norma. Santafé de Bogotá: 1994. Pág. 272

¹⁸ RUIBAL HANDABAKA, Alberto. Ibid. Pág. 280

terrestres). Este costo se calcula con base en el valor del producto, su peso y tamaño, en la naturaleza y tipo de la carga y se hace por un período de tiempo (días, semanas o meses)¹⁹.

- **Manipuleo.** La transferencia de los productos desde el local del exportador al del importador. Para calcular su costo se debe analizar el número de veces y de lugares donde la carga se transfiere de un lugar o vehículo a otro. Igualmente, debe calcular y adicionar únicamente aquellos gastos que se generan en las operaciones de manipuleo no incluidos en los fletes²⁰.

⌘ **Costos de nacionalización:** Su determinación se hace con base en la clasificación arancelaria del producto. Por tanto, de una correcta clasificación de la mercancía depende que los tributos aduaneros (gravamen arancelario e impuesto a las ventas – IVA), sean valorados con exactitud²¹.

⌘ **Preferencias Arancelarias:** Se debe establecer si el producto por ser originario de un país con el Colombia tenga Acuerdo Comercial, obtiene preferencia arancelaria. Los países con los cuales se tiene acuerdo comercial vigente se referencian en el Cuadro 2²².

¹⁹ RUIBAL HANDABAKA, Alberto. Ibid. Pág. 281

²⁰ RUIBAL HANDABAKA, Alberto. Ibid. Pág. 281

²¹ INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Guía para Importar en Colombia. Santafé de Bogotá. Pág. 28

²² INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Ibid. Pág. 28

⌘ **Costos Financieros** : Pueden hacer relación a dos clases: A las comisiones bancarias por concepto de la apertura de la carta de crédito o de los giros y a los costos de la financiación cuando no cuenta con recursos propios. En el estudio de los costos financieros deberá contarse además, con la investigación acerca del valor de las divisas en el mercado cambiario²³.

Cuadro 2. Convenios de preferencias arancelarias

Productos originarios de los siguientes mercados Obtienen Exenciones o Preferencias Arancelarias	
COMUNIDAD ANDINA	ALADI Asociación Latinoamericana de Integración
Programa de libre comercio con: - Venezuela - Ecuador - Bolivia - Perú *	1. Acuerdos de Alcance Parcial con: Brasil, Costa Rica, Cuba, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Uruguay. 2. Acuerdos de Complementación Económica con: Argentina y Chile 3. Acuerdo de Alcance Regional con: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. 4. Tratado de Libre Comercio G-3 entre: Colombia, México y Venezuela. 5. Acuerdo sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica con los países del CARICOM. **
* Se incorpora al área de libre comercio de la Comunidad Andina mediante programa de desgravación hasta el año 2003. Decisión 414/97. ** CARICOM: Mercado Común del Caribe. Son miembros: Antigua y Barbuda, Bahamas (al cual no se aplica el acuerdo), Barbados, Bélize, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Monserrat, San Vicente y Las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tobago.	

Fuente: INCOMEX. Oficina de Apoyo y Facilitación al Usuario. Guía para Importar en Colombia. 1998.

²³ INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Guía para Importar en Colombia. Pág. 27

1.2.4.2 Costos Indirectos.

⌘ **Costos administrativos de la importación:** Son aquellos en que incurre el importador en la gestión de la D.F.I. del producto²⁴. Incluye:

- Gastos causados para la recolección de información relativa a los componentes del costo de la cadena de distribución física; y salarios (calculados en hora de trabajo/persona) del personal ejecutivo, operativo y administrativo de la empresa importadora durante la realización del embarque hasta su entrega al importador en el lugar acordado, de acuerdo con los INCOTERMS empleados.
- Gastos de preparación de la documentación para la importación.
- Gastos de las comunicaciones relacionadas con la recepción del embarque.
- Costo del personal del importador o su agente, durante el embarque de la carga (en el país exportador), cuando sea necesario.

⌘ **Capital.** Son costos financieros que representa el valor total del embarque calculados sobre la base del precio del producto en el sitio de desembarque internacional en el país importador, a la tasa de interés de la moneda empleada en el análisis.²⁵.

²⁴ RUIBAL HANDABAKA, Alberto. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Editorial Norma Santafé de Bogotá: 1994. P

²⁵ RUIBAL HANDABAKA, Alberto. Ibid. Pág. 318-321.

1.2.4.3 Tarifas. Mediante el Decreto 2532 de Noviembre de 1994, puesto en práctica en octubre de 1995, el Gobierno Nacional estableció mecanismos a través de la DIAN, creando responsabilidades y funciones para la actividad aduanera con el fin de reducir esta labor a un grupo de compañías con suficiente respaldo técnico y económico denominadas Sociedades de Intermediación Aduanera – SIA's, quienes están facultadas para prestar servicios de intermediación aduanera y asesoría en Comercio Exterior.

Las siguientes tarifas son un promedio de las cobradas por las sociedades de intermediación aduanera y los agentes de carga²⁶:

SERVICIO DE INTERMEDIACION ADUANERA IMPORTACIONES.

➤ En Bogotá:

Comisión ad-valorem.	0.35% / valor CIF + IVA
Mínima	\$160.000,00 + IVA

➤ En Cartagena ó Barranquilla:

Comisión ad-valorem.	0.5% / valor CIF + IVA
Mínima	\$150.000,00 + IVA

ELABORACION Y TRAMITE DE REGISTROS DE IMPORTACION

- Hojas principales \$ 35.000,00 + IVA
- Hojas adicionales \$ 25.000,00 + IVA

- Trámite Visto Bueno \$ 25.000,00 + IVA
- Formulario \$ 19.200,00

DECLARACIONES DE ADUANA Y VALOR.

\$ 5.000,00 + IVA (c/u) Incluye valor del formulario.

GASTOS VARIOS

- Incluye servicio de fotocopias, comunicaciones, taxis, transporte y correo urbano. \$50.000,00

INSPECCIONES PREVIAS, INVENTARIOS, TOMA DE SERIALES

- Mínima \$ 30.000,00 + IVA
\$ 3.600,00 hora/hombre

ALMACENAMIENTO

Almacenaje en bodegas - Bogotá:

- Mínimo \$ 66.000,00 + IVA
- Mes o fracción 0.35% / Vr. CIF + IVA
- De 31 a 60 días 0.81% / Vr. CIF + IVA
- De 60 días en adelante 1.81% / Vr. CIF + IVA

DESCARGUES DIRECTOS

- Horas hábiles: Menos de 2 horas \$ 34.000,00
-

- | | |
|-------------------------------|--------------|
| ▪ Más 2 horas | \$ 60.000,00 |
| ▪ Festivos y horas no hábiles | |
| - Menos de 2 horas | \$ 70.000,00 |
| - Más de 2 horas | \$120.000,00 |

ACARREOS URBANOS BOGOTA

- | | |
|-------------------|---------------------|
| ▪ 1 A 100 KG | \$ 35.000,00 + IVA |
| ▪ 101 A 500 KG | \$ 45.000,00 + IVA |
| ▪ 501 A 1000 KG | \$ 60.000,00 + IVA |
| ▪ 1001 a 3000 KG | \$ 80.000,00 + IVA |
| ▪ 3001 A 6.000 KG | \$ 120.000,00 + IVA |

MANEJO Y TRAMITES

- | | |
|--------------------------------------|-------------------|
| ▪ Gastos trámites | \$80.000,00 |
| ▪ Por declaración de importaciones y | |
| Declaración de valor | \$10.000,00 + IVA |

GASTOS NO INCLUIDOS

Dependiendo del estado en que llegue la mercancía al país, se generan imprevistos tales como reparación total o parcial de empaques, servicio de grúas y/o montacargas, servicio de vigilancia especial para resguardo de la misma, clasificación de mercancías e inventario dentro del aeropuerto y/o puerto, vaciado y llenado de contenedores. Estos valores son cobrados al costo \$100.000,00.

TRANSPORTE INTERNACIONAL

➤ VIA AREA:

Origen	:	Miami (bodega)
Destino	:	Santafé de Bogotá
Peso	:	Mínimo US \$ 60
		- 600 lb US \$ 0,44 / lb
		- 1100 lb US \$ 0,36 / lb
		+ 1100 lb US \$ 0,29 / lb

➤ RECARGOS ORIGEN

▪ Documentación	US \$25,00
▪ Trámite solicitud apertura carta de crédito	US \$80,00
▪ Acarreos bodegas Miami al aeropuerto	US \$ 0.025 /lb
▪ Preinspección en las bodegas en Miami (si se genera)	US \$50,00
▪ Manejo de la carga	US \$ 0.025 /lb
▪ Bodegajes para más de 30 días corrientes	US \$ 0.02 /lb peso y/o volum.

➤ RECARGOS EN DESTINO

▪ 5% sobre flete al cobro con mínimo de	US \$30 + IVA
▪ Desconsolidación, endoso y liberación de guía	US \$ 40 + IVA
▪ Traslado del aeropuerto al depósito aduanero	COL \$ 55 / kilo Min.\$ 10.000
▪ Comunicaciones	US \$ 18 + IVA

➤ **VIA MARITIMA**

Origen	:	Miami (Puerto)
Destino	:	Cartagena o Barranquilla
Volumen	:	Carga suelta, contenedores de 20' y 40'
Tarifa	:	Carga suelta US \$170 Ton/m ³
		Contenedor 20' US \$1.650,00
		Contenedor 40' US \$2.750,00

➤ **RECARGOS EN ORIGEN**

▪ Documentación	US \$ 25
▪ Trámite solicitud apertura carta de crédito (si se genera)	US \$ 80
▪ Manejo de la carga en la bodega de Miami	US \$ 0.025 /lb
▪ Pre-inspección en las bodegas en Miami	US \$ 50
▪ Contenedorización	US \$450 Contenedor 20' US \$550 Contenedor 40'
▪ Acarreo: Miami al puerto	US \$250 / contenedor

➤ **RECARGOS EN DESTINO**

▪ B/L	US \$ 35
▪ Porteo en Puerto Colombiano	US \$ 35 Contenedor 20' US \$ 40 Contenedor 40' US \$ 3,50/ton Mín. US\$ 50

▪ Manejo aduanal	US \$ 50 Contenedor 20'
	US \$100 Contenedor 40'
	Carga suelta US\$ 5/ton
▪ Desconsolidación	US \$ 40
▪ Comunicaciones	US \$ 15

SEGUROS

- Trayecto exterior : (Valor FOB) x 0.50%
- Trayecto interior : (Valor FOB + Impuesto Nacionalización + Gastos de Agente de Aduana + Flete Terrestre) x 0.20%

1.2.4.4 Medios de pago de las importaciones. Por ser las importaciones una de las operaciones incluidas en el mercado de divisas cambiario, los movimientos que se realizan se deben canalizar a través de un intermediario financiero autorizado.

A continuación se relaciona las diversas formas de pago de una importación, las ventajas para cada una de las partes que intervienen y los costos²⁷.

⌘ **Créditos Documentarios de Importación.**

- **Definición:** Es un medio de pago mediante el cual una entidad financiera, obrando por solicitud del importador se obliga frente al beneficiario (exportador)

²⁷ BANCO SANTANDER COLOMBIA S.A. Guía de Medios de Pago en el Comercio Internacional. Santafé de Bogotá: 1997. Pág. 20-38.

a efectuar un pago, siempre y cuando el beneficiario, presente los documentos en regla y cumpla los términos y condiciones del crédito.

- **Beneficios para el importador**

- Tiene a disposición cualquier proveedor de mercancía por la seguridad del pago.
- Paga oportunamente al proveedor.
- Con base en los documentos exigidos puede obligar al proveedor a cumplir ciertos requisitos para el despacho de la mercancía.
- Puede controlar que el despacho de la mercancía sea efectuado oportunamente.

- **Beneficios para el proveedor del exterior**

- Obtiene de un banco garantía de pago oportuno.
- No asume riesgos de incumplimiento de pago del comprador.
- Si el crédito documentario es confirmado, logra seguridad de pago de un banco en su país.
- Si el crédito documentario es confirmado, el proveedor no asume costos por riesgos del país importador.

- **Riesgos para el importador**

- No se asegura que el despacho de la mercancía se haga de forma correcta.
- A pesar de que se exija el certificado de calidad, no puede asegurar que la mercancía cumpla los requisitos de calidad.

- **Riesgos para el proveedor del exterior.**

- Ninguno

- **Documentos requeridos para el otorgamiento de un crédito documentario**

- Estados Financieros.
- Certificado constitución de la sociedad vigente para personas jurídicas.
- Formato solicitud de crédito documentario
- Registro de importación.

- **Costos Financieros**

Comisión de Apertura :1% con mínima de US\$ 100 + IVA

Mensaje Swift : US\$ 30 + IVA

Estudio crédito : COL \$ 6000 + IVA

Modificaciones : US\$ 70 + IVA - Prórroga : 0.5%

- ⌘ **Cobranzas de Importación**

- **Definición:** Es un servicio prestado por una entidad bancaria a los corresponsales del exterior que consiste en tramitar la aceptación ó cobro de documentos relacionados con una compra de mercancías.

- **Ventajas del importador**

- Puede negarse a pagar o aceptar la letra si se presenta incumplimiento de las condiciones pactadas en la negociación.

- **Ventajas del proveedor del exterior**

- Controla la entrega al comprador de originales de documentos, ya que la entidad financiera solo los entrega hasta que acepte o pague la cobranza.

- **Riesgos del importador**

- La mercancía puede no corresponder a la convenida con el vendedor.

- **Riesgos del proveedor del exterior**

- El comprador puede negarse a pagar o a aceptar la letra.
- En transporte aéreo y terrestre, no puede controlar la entrega de la mercancía al comprador.

- **Costos Financieros**

Comisión de presentación de los documentos : 0.4% con mínima de US\$50.

Comisión por pago al remitente : 0.125% con mínima de US\$10.

⌘ **Giros Directos**

- **Definición:** Es un medio de pago internacional mediante el cual el comprador y vendedor de la mercancía convienen que el vendedor despacha la mercancía y entrega al comprador los originales de los documentos para que disponga de ella, y el comprador le paga a la fecha convenida. Implica la relación comercial o vínculo entre comprador y vendedor y que existe un riesgo para el vendedor.

- **Ventajas para el Importador**

- Reducción de costos bancarios
- Agilidad para el recibo de pago
- Evita trámite para obtener el pago

- **Riesgos de importador**

- Ninguno

- **Riesgos del proveedor del exterior**

- El comprador puede negarse a pagar.
- No tiene control sobre la mercancía ni documentos.
- Asume riesgos cambiarios y aduaneros del país del comprador (por ejemplo: ampliación del período para el giro de divisas hacia el exterior).
- Pérdida de la mercancía antes de llegar al país del comprador.
- Si el pago lo reciben en cheque, su banco puede no negociarlo o resultar impagado.

- **Costos Financieros**

- Comisión 0.125% mínimo de US\$ 10
- Mensaje Swift: US\$ 20
- Gastos bancarios corresponsal: US\$ 15

1.2.5 Normatividad Cambiaria para el Pago de las Importaciones.

1.2.5.1 Financiación pago post-embarque. Para el pago de las importaciones de bienes (post-embarque) debe tenerse en cuenta las nuevas disposiciones en materia cambiaria²⁸.

Mercancías embarcadas a partir del 18 de Marzo de 1998 no son endeudamiento externo y por lo tanto, no están sujetas a registro ni a constitución de depósito, independientemente del tipo de bien, del plazo y valor de la financiación. En consecuencia, el plazo para la financiación de importaciones otorgados por la mayoría de los bancos comerciales en Colombia está siendo contado así:

- En créditos documentarios de importación a la vista: Hasta 6 meses desde la fecha de utilización.
- En créditos documentarios de importación por aceptación o pago diferido: Hasta 6 meses desde la fecha de vencimiento de la aceptación o pago diferido.
- En financiación de giros directos, cobranzas o pagos anticipados: Hasta 6 meses desde la fecha de desembolso.
- En el caso de bienes de capital, podrían considerarse plazos más amplios.

²⁸ BANCO SANTANDER. Circular Interna 075. Santafé de Bogotá, 21 de Septiembre de 1998

1.2.5.2 Financiación pago preembarque. Es considerada endeudamiento externo y por lo tanto están sujetas al registro previo ante los intermediarios del mercado cambiario. Cuando la mercancía a importar sea diferente a bienes de capital (definidos por el Ministerio de Comercio Exterior, mediante Resolución 11 de 1996) se debe constituir previamente el depósito del 10% por 6 meses²⁹.

1.2.5.3 Financiación de importaciones temporales. Para financiar importaciones temporales bajo la modalidad de arrendamiento financiero (leasing financiero), se requiere que los bienes a importar estén incluidos en la lista de bienes de capital publicada por la Junta Directiva del Banco de la República³⁰.

1.2.5.4 Manejo de cuentas de compensación. Las entidades que en el desarrollo de su objeto social realizan operaciones con divisas provenientes tanto del mercado libre como del mercado cambiario, tienen la oportunidad de canalizarlas a través de una cuenta de compensación en un banco comercial del exterior³¹.

1.2.5.4.1 Mecanismo de compensación: Los residentes en el país que, en desarrollo de su actividad, manejen ingresos y/o egresos derivados de operaciones sujetas al requisito de canalización por conducto del mercado cambiario, podrán hacerlo a través de cuentas corrientes en moneda extranjera en

²⁹ BANCO SANTANDER. Idem

³⁰ BANCO SANTANDER. Idem.

³¹ BANCO DE LA REPUBLICA. Junta Directiva. Resolución 21. Santafé de Bogotá: 1993

entidades financieras del exterior, las cuales deberán ser registradas en el Banco de la República bajo el mecanismo de compensación.

1.2.5.4.2 Registro ante el Banco de la República: El registro de las cuentas corrientes de compensación deberá efectuarse directamente por el interesado en el Banco de la República a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha de apertura de las mismas, o de la realización de una operación que debe canalizarse a través del mercado cambiario cuando se trate de cuentas corrientes ya establecidas. La apertura y el mantenimiento del registro de las cuentas corrientes de Compensación queda condicionado a que el titular de ellas no hubiere sido sancionado por infracciones al régimen cambiario, por infracciones administrativas aduaneras, por violación a las disposiciones de control sobre lavado de activos, o cuando se les hubiere suspendido el reconocimiento del beneficio tributario de CERT por parte del Banco de la República o por el Instituto de Comercio Exterior - Incomex.

1.2.5.4.3 Operaciones canalizadas.

- **Ingresos:** Los ingresos de las cuentas corrientes de compensación pueden provenir tanto de operaciones derivadas del mercado cambiario (ingresos por exportación) como de aquellas que no tengan la obligación de canalizarse a través del mismo. El ingreso de las divisas a estas cuentas configura el reintegro al mercado cambiario. Adicionalmente, a las cuentas pueden ingresar divisas adquiridas a los intermediarios del mercado cambiario o a los agentes autorizados para realizar operaciones de compra o venta de divisas de manera

profesional. También podrán ingresar divisas adquiridas a residentes en el país que posean divisas que no deban canalizarlas a través del mercado cambiario, o mediante compra a otros titulares de cuentas de compensación, siempre y cuando estas transacciones no se realicen de manera profesional.

- **Egresos:** Con cargo a estas cuentas se podrán atender obligaciones correspondientes a operaciones de cambio que deban o no canalizarse a través del mercado cambiario. Únicamente podrán venderse divisas de las cuentas corrientes de compensación a los intermediarios del mercado cambiario o a otros titulares de cuentas de compensación.
- **Uso de saldos disponibles:** Los saldos disponibles de las cuentas podrán utilizarse para efectuar inversiones financieras en el exterior.

1.2.5.4.4 Suministro de Información. Los titulares de las cuentas de compensación deberán presentar al Departamento de Cambios Internacionales del Banco de la República, dentro de cada mes calendario, la información correspondiente a las operaciones efectuadas a través de las mismas durante el mes inmediatamente anterior, diligenciado el Formulario 10, “Relación de operaciones de cambio efectuada a través de cuenta de compensación”, en forma consolidada. Para este efecto, se deberán tener presentes los conceptos de ingresos y egresos que se utilizan en la tabla de numerales cambiarios para la Balanza Cambiaria.

1.2.5.4.5 Responsabilidades de los titulares. Todos los formularios e informes con destino al Banco de la República, deberán suscribirse por el titular de la cuenta, su representante legal, apoderado general o mandatario especial, aunque no sean abogados. El Banco de la República podrá ordenar la cancelación o no realización del respectivo registro cuando establezca que las cuentas no han sido manejadas adecuadamente, o cuando los titulares de las cuentas no pongan a disposición del Estado la información requerida por el régimen cambiario dentro de la oportunidad que las normas fijan para ello, en especial la relacionada con la correcta presentación de las declaraciones de cambio, el formulario No.10 y los anexos indicados en la forma y dentro de los plazos previstos. Lo aquí establecido se entiende sin perjuicio de las sanciones que puedan imponer las entidades de control y vigilancia sobre el cumplimiento del régimen cambiario.

1.2.6 Exportación de Servicios. El crecimiento del sector servicios es un fenómeno global. Los servicios contribuyen en promedio con más del 60% al producto nacional de todos los países industrializados; incluso en los países de bajos ingresos, los servicios constituyen más de una tercera parte del producto nacional bruto³².

Además, el comercio mundial en servicios ha crecido con mucha más rapidez que el comercio de mercancías. Este mayor crecimiento ha sido el resultado de

³² MARTINEZ CADAVID, Ana Isabel; TORO JARAMILLO, Mónica María. Estudio Macroeconómico del Sector Servicios en la Economía Mundial. Universidad Nacional. Sede Medellín, 1995.

acontecimientos importantes en el ambiente de negocios e innovaciones tecnológicas. De un lado se ha dado una reducción de la reglamentación gubernamental de los servicios en muchos países, con la esperanza de mejorar la actividad competitiva. De otro, los avances científicos tecnológicos ofrecen cada día nuevas formas de hacer negocios, nuevos servicios. El conocimiento e información insuficientes acerca del volumen y características del comercio internacional de servicios, han conducido a una falta de transparencia para su manejo. Por ello los gobiernos tienen mayor dificultad para medir el efecto de las transacciones de servicios a nivel internacional o influir en el comercio de servicios. En consecuencia las negociaciones de servicios internacionales progresan con lentitud y las reglamentaciones gubernamentales con frecuencia se ponen en vigor sin información a sus repercusiones sobre el desempeño real del comercio.

1.2.6.1 Incidencia del Sector dentro de la Economía del País.

Independientemente a la sobre estimación de los servicios exportables generada por la clasificación de la balanza de pagos, los capitales especulativos que se reintegran al país bajo los rubros de ingresos personales, otros servicios y transferencias, distorsionan su tendencia histórica. Este fenómeno se presentó en forma significativa a partir de 1991 donde la coyuntura económica hizo atractivo reintegrar capitales especulativos³³.

³³ PROEXPORT COLOMBIA. Aproximación Inicial al Sector Servicios. Santafé de Bogotá: 1997. Pág. 5.

En el Cuadro 3, se observa que los servicios mantienen un crecimiento moderado hasta 1990. Algunos factores como la existencia de tasas de interés internas más altas que las externas, la llamada “ventanilla siniestra”, la falta de regulación cambiaria, la escasez de crédito en el sistema financiero entre otros, incrementaron significativamente el ingreso de divisas por exportaciones propiamente dichas y por capitales especulativos. Los ingresos registrados como servicios exportados se dispararon. Lamentablemente las cifras a partir de 1992 representan no un verdadero crecimiento en las exportaciones de servicios sino una distorsión por las circunstancias anteriormente descritas.

Cuadro 3. Estadística en la Exportación de Bienes y Servicios 1980-1997 (Miles de Dólares)

AÑO	BIENES	SERVICIOS	BIENES + SERVICIOS	% BIENES	% SERVICIOS	CRECIMIENTOS	
						BIENES	SERVICIOS
1980	3,394,257	1,864,214	5,258,471	64.55	35.45		
1981	2,925,470	1,734,573	4,660,886	62.77	37.22	-13.81	-6.95
1982	2,731,567	1,319,319	4,050,886	67.43	32.57	-6.63	-23.94
1983	2,529,703	841,928	3,371,631	75.03	24.97	-7.39	-36.18
1984	2,484,739	614,093	3,099,332	80.17	19.81	-1.78	-27.06
1985	2,829,415	749,182	3,578,597	79.06	20.94	13.87	22.00
1986	3,795,013	1,171,511	4,966,524	76.41	23.59	34.13	56.37
1987	3,471,107	1,485,507	4,946,614	70.17	30.03	-8.54	26.80
1988	3,840,750	1,503,069	5,343,819	71.87	28.13	10.65	1.18
1989	4,276,010	1,663,564	5,939,574	71.99	28.01	11.33	10.68
1990	4,622,970	1,717,741	6,340,711	72.91	27.09	8.11	3.26
1991	5,493,559	2,825,799	8,319,358	66.03	33.97	18.83	64.51
1992	4,940,400	3,203,000	8,143,400	60.67	39.33	-10.07	13.35
1993	4,264,800	3,040,300	7,305,100	58.38	41.62	-13.68	-5.08
1994	4,621,500	3,219,300	7,840,000	58.95	41.06	8.36	5.89
1995	4,830,238	3,543,500	8,373,738	57.68	42.32	4.52	10.07
1996	4,780,520	3,443,257	8,233,777	58.06	41.82	-1.03	-2.83
1997	4,308,303	2,980,087	7,288,390	59.11	40.89	-9.88	-13.45

Fuente: Balanza Cambiaria – Banco de la República

La participación en el PIB durante las últimas décadas, a partir de los años 50, del sector servicios frente al intercambio de bienes se ha incrementado. En términos de generación de empleo el sector servicios proporciona empleo a más del 50% de la población económicamente activa.

1.2.6.2 Políticas Internacionales sobre el Comercio de Servicios. Uno de los primeros esfuerzos multilaterales por liberalizar el comercio internacional en servicios después de la guerra fue el código de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico conformado por las 13 naciones más desarrolladas del mundo) sobre transacciones invisibles, que en los años cincuenta eliminó algunas barreras al comercio de servicios. A fines de los setenta, Estados Unidos intentó casi al final de la Ronda de Tokio del GATT agregar los aspectos de servicios a la agenda. Sin embargo, este movimiento fue acogido con recelo internacional; debido a que Estados Unidos tiene la economía de servicios más grande y la mayoría de las exportaciones de servicio, algunos países sospechaban que cualquier liberalización beneficiaría en principio a Estados Unidos. Además, otros tuvieron la misma falta de conocimiento sobre el comercio de servicios que los negociadores estadounidenses habían tenido algunos años antes.

Como resultado, el sector servicios fue abordado en un grado muy limitado en la Ronda de Tokio. Sólo hace poco que los servicios fueron cubiertos en el marco del comercio internacional por el Código de Abastecimiento del Gobierno y el Código de Subsidios y Medidas Compensatorias. El primero cubre los servicios

hasta el punto que sean auxiliares para las compras y no excedan los bienes en valor. El segundo está restringido a los servicios que son auxiliares para el comercio de productos.

Un avance importante se dio en Punta del Este (Uruguay) en 1986, los principales participantes del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles) estuvieron de acuerdo en realizar negociaciones sobre el comercio de servicios paralelas con las negociaciones del producto en la Ronda de Uruguay. Estas negociaciones resultaron en el establecimiento de un Acuerdo General sobre el Comercio en Servicios (AGCS) primer acuerdo multilateral, con aplicación legal al comercio e inversiones en el sector servicios. Similar a los primeros acuerdos en el sector productivo, el AGCS estipula el tratamiento de nación más favorecida, tratamiento nacional, transparencia en la elaboración de reglas, y el flujo libre de pagos y transferencias. Las disposiciones de acceso al mercado restringen la capacidad de los gobiernos para limitar la competencia y la entrada al nuevo mercado. Además, se hicieron acuerdos sectoriales para el movimiento de personal, telecomunicaciones y aviación. No obstante, en diversos sectores como los servicios financieros y de entretenimientos, no se obtuvo ningún acuerdo. Por si fuera poco, muchas disposiciones debido a su novedad son muy reducidas. Por tanto , se ha llegado al acuerdo de realizar negociaciones futuras, las cuales, a intervalos de 5 años, intentarán mejorar el comercio libre de servicios.

El nuevo AGCS significa un avance importante en el reconocimiento de la importancia del comercio en servicios. Pero aún puede suponerse que seguirán

siendo necesarias mejoras sustanciales para permitir a los servicios un verdadero desarrollo internacional³⁴.

1.2.6.3 Modalidades de Exportación de Servicios. El GATTs (Acuerdo General sobre Aranceles y Servicios) en el desarrollo de sus tareas ha definido como modalidades de exportación de servicios que pueden presentarse en los países miembros del acuerdo a³⁵:

a. Prestación de un servicio desde el territorio de un miembro hasta el territorio de otro miembro. Suministro transfronterizo, el proveedor del servicio no se encuentra en el territorio del país en el que se presta el servicio. Por ejemplo: el suministro de un servicio a través de telecomunicaciones o correos.

b. Prestación de un servicio a un consumidor de un país fuera de su territorio, en el territorio de otro país. Consumo en el extranjero, su característica principal es que el servicio se presta fuera del territorio del país que ha contraído el compromiso. Por ejemplo: actividades de reparación de embarcaciones en el extranjero, servicios de turismo.

c. Prestación de un servicio por un proveedor de servicios de un Miembro, a través de presencia comercial en el territorio de otro Miembro. Presencia comercial abarca además de la presencia de personas jurídicas en el sentido

³⁴ PROEXPORT COLOMBIA. Ibid. Pág. 10.

³⁵ PROEXPORT COLOMBIA. Ibid. Pág. 12

estricto, las sociedades de capital, empresas mixtas, asociaciones, oficinas de representación y sucursales.

d. Prestación de un servicio por un proveedor de servicios de un Miembro, a través de la presencia de personas naturales de un Miembro en el territorio de otro Miembro. Presencia de personas físicas abarca a las personas físicas que son ellas mismas proveedoras de servicios y también a las personas físicas empleadas por las empresas proveedoras de servicios.

En el caso de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano la exportación de servicios puede darse en las modalidades b y d. La primera modalidad representa el **“Movimiento de Consumidores”** que como su nombre lo indica, implicaría que el paciente (consumidor) se traslade hasta nuestro país, de esta manera se presentaría un consumo en el “exterior” similar al que se da en la prestación de servicios de turismo. La segunda modalidad **“Movimiento de Personal”** se da a la inversa, e indica que el personal especializado se trasladaría al territorio donde se encuentra el paciente para prestarle los servicios.

1.2.6.3.1 Exportación de servicios en Colombia. Estudios realizados por organismos internacionales entre ellos Naciones Unidas y el Centro de Comercio Internacional UNCTAD, han demostrado la incidencia de los servicios en la economía mundial, la contribución en el PIB, su aporte en la generación de empleo de recursos y otros parámetros económicos que resaltan su importancia.

Uno de los principales problemas que debe afrontar el comercio exterior de servicios es el relacionado con la ausencia o deficiencia de información debido a que los datos sobre la prestación de servicios por colombianos a extranjeros o de éstos a nacionales colombianos es escasa, deficiente o de baja calidad. La causa fundamental es la falta de una nomenclatura para servicios tal como el arancel para el caso de los bienes.

Los problemas que genera la falta de cuantificación del comercio de servicios no afecta solamente a Colombia sino a casi todos los países incluyendo los desarrollados. Por lo general, las cuentas de balanzas de pagos de exportación de servicios no reflejan el flujo real del comercio de los servicios.

Para poder llegar a un acercamiento cuantitativo aproximado de los ingresos que percibe el país por concepto de exportaciones de servicios es necesario definirlo como todo ingreso de divisas en contraprestación a un servicio. “La balanza de Pagos agrupa dentro de exportaciones de servicios todos los ingresos corrientes provenientes del exterior diferentes del pago de exportación de bienes, sea o no la contrapartida a la prestación de un servicio real”. Esta situación de no desagregación contribuye a la imposibilidad de levantar estadísticas confiables y conocer las cifras reales de exportaciones por subsector.

A parte de la dificultad para levantar estadísticas del sector, se suma el hecho de que la legislación permite a los exportadores de servicios hacer sus reintegros a

través del mercado libre, por lo tanto sin necesidad de indicar la procedencia de reintegro de las respectivas divisas.

El otro aspecto que debe tenerse en cuenta es el referente a que las divisas provenientes de las exportaciones de servicios pueden ser dejadas en el exterior de manera que la exportación ocurre pero el reintegro de divisas no. En resumen, la corriente de exportaciones de servicios colombianos debe tener un peso relativo notable, que desafortunadamente no es posible cuantificar, pero que al establecer incentivos atractivos muy probablemente tendería a consolidarse de una forma más cercana a la realidad.

1.3 EXPORTACION DE SERVICIOS MEDICOS EN COLOMBIA

Los servicios médicos corresponden al tipo de servicios donde el extranjero viene al país en busca de atención médica. Generalmente, el gremio no concibe el servicio a un extranjero como una “exportación” ya que normalmente se piensa que la exportación necesariamente es el producto que sale, efectivamente no es simple comprender que el producto que sale es una persona recuperada de una dolencia, la cual ha tenido que pagar unas tarifas y honorarios. Es similar a la generación de divisas que produce el turismo.

Por consiguiente el servicio prestado a un residente extranjero constituye una exportación y su tratamiento debe ser como tal. Aún más cuando en Colombia se presenta una gran demanda por servicios médicos por parte de extranjeros. Los

factores que llevan a la creciente demanda lo constituyen la combinación de una excelente atención y calidad del servicio de los equipos con unos precios relativos bajos frente a los precios en Norteamérica.

La mayoría de los clientes extranjeros corresponden a residentes del suroriente de los Estados Unidos, del Caribe, Centroamérica y los países aledaños a Colombia (Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia).

Las experiencias más antiguas en éstos servicios de exportación la tienen la Clínica Barraquer en Bogotá y la Clínica Soma en Medellín. Por otro lado la Fundación Santafé en Bogotá aplicó créditos de Proexport para financiar equipos destinados a pacientes extranjeros. Recientemente la Clínica Marly de Bogotá ha solicitado apoyo para desarrollar programas de atención a extranjeros en áreas de Urología, medicina interna, etc., otra área de gran potencial lo conforman los servicios odontológicos que tienen costos competitivos frente a países como Estados Unidos³⁶.

1.4 ASPECTOS NORMATIVOS EN COLOMBIA PARA LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS

1.4.1 Plan de Promoción del Ministerio de Comercio Exterior. El Ministerio de Comercio Exterior ha venido adelantando un plan de promoción para la

³⁶ PROEXPORT COLOMBIA. Ibid. Pág. 30

exportación de servicios en Colombia, debido a su importancia en la economía colombiana.

El actual Plan estratégico Exportador aprobado por el CONPES, señaló como uno de los objetivos prioritarios del Gobierno Nacional, la vinculación del sector servicios a la política de comercio exterior, a través del desarrollo de un programa de apoyo a la exportación.

1.4.1.1 Fundamentos Legales. Los fundamentos legales para estructurar el programa mencionado, están perfectamente constituidos en las siguientes disposiciones:

- El artículo 2, numeral 2 de la Ley 7 de 1991 establece como uno de los principios rectores del comercio exterior la promoción y fomento del comercio exterior de bienes, tecnología y servicios, particularmente sus exportaciones.
- Las normas marco en materia de incentivos a las exportaciones, contenidas en los artículos 3 a 7 de la misma Ley 7, permiten la aplicación de aquellos al sector servicios. Así, el artículo 4 preserva los denominados sistemas especiales de importación - exportación (Plan Vallejo), creados por el decreto 444/67 para la exención o devolución de derechos de importación de materias primas, insumos, etc., cuando sean utilizados en la producción de bienes, tecnología y servicios para la exportación. Las zonas francas, por su parte,

están concebidas como polos de desarrollo a través de incentivos a la exportación de bienes, tecnología y servicios.

1.4.1.2 Herramientas. El Plan Estratégico pretende la aplicación a los servicios, de los principales instrumentos de promoción que hoy rigen para la exportación de bienes, a través de herramientas básicas para facilitar el control e implementación de los procedimientos relacionados con la aplicación de los mecanismos correspondientes. Dichas herramientas son:

- **Nomenclatura.** Uno de los principales problemas que debe afrontar el comercio exterior de servicios es el relacionado con la ausencia o deficiencia en la información. Los datos sobre prestación de servicios por colombianos o extranjeros o de éstos a nacionales nuestros es escasa, deficiente o de baja calidad. Esto se debe fundamentalmente a la falta de una nomenclatura para servicios, tal como la hay con el arancel para el caso de bienes. El Ministerio de Comercio Exterior ha adelantado gestiones tendientes a adoptar una nomenclatura a nivel nacional y luego de análisis efectuados en reuniones interinstitucionales, especialmente con la participación del DANE, DIAN y Banco de la República, se ha concluido la conveniencia de adoptar la Clasificación Central Provisional de Productos conocida como CPC, la cual ha sido revisada por el DANE y adaptada a las condiciones nacionales.
- **Implantación de un Registro de Exportación de Servicios.** El Registro Nacional de Exportadores que actualmente se diligencia cada año ante el

INCOMEX, en relación con la exportación de bienes es un formato adecuado para ser utilizado también en servicios, con adaptación de algunas casillas que permitan especificar el subsector y actividades de exportación respectivas. También el DEX o Documento de Exportación que se maneja en la DIAN para el registro de cada operación en particular podría ser utilizado, haciendo la adaptación correspondiente según las características y condiciones especiales de los servicios. El diligenciamiento de ambos documentos sería voluntario para el exportador, pero necesario para quien pretenda beneficiarse de los diferentes instrumentos de promoción.

- **Ampliación de la obligación de Reintegro.** Ampliación de la obligación de reintegro a través del mercado cambiario, de las divisas provenientes de exportaciones de servicios que accedan a mecanismos de promoción. El principal problema con respecto a los procedimientos cambiarios estriba en la existencia de una retención en la fuente del 10% del valor bruto de las exportaciones de servicios. Esto hace que el exportador de servicios no canalice sus divisas a través del mercado cambiario, de una parte, porque los ingresos de divisas por concepto de servicios prestados por residentes en el país están exentos de la obligación de ser transferidos o negociados a través del mercado cambiario y de otra, porque la retención referida hace muy gravosa la operación.

Bajo este marco, el Ministerio de Comercio Exterior ha venido adelantando reuniones subsectoriales, con el fin de obtener la colaboración y concertación con

el sector privado para establecer mecanismos de control y verificación en el otorgamiento de los incentivos, bajo la adopción de una norma marco para la promoción de exportaciones del sector.³⁷

1.4.2 Tratamiento Arancelario del Sector. La siguiente es una descripción de los diferentes tratamiento arancelarios y/o esquemas preferenciales con que cuenta Colombia para el acceso a los mercados internacionales.

Para este sector como se ha explicado no existe una partida arancelaria de Servicios: por lo tanto, se hará únicamente una descripción general de los diferentes esquemas preferenciales en los cuales el tema de los servicios se ha negociado.

❖ **Organización Mundial Del Comercio OMC. GATT – Ronda Uruguay**

Hoy en día se dispone de un Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios GATTTS, el cual consta de los artículos del Acuerdo, anexos sectoriales y los compromisos iniciales para la liberalización del comercio de los servicios.

Bajo este Acuerdo General, al igual que el G-3 se consideran cuatro modos de prestación de servicios así:

³⁷ Ministerio de Comercio Exterior. Plan de Promoción para la Exportación de Servicios en Colombia. Santafé de Bogotá, 1995.

Suministro transfronterizo. El servicio se presta dentro del territorio de una parte desde el territorio de otra parte.

Movimiento de Consumidores. El servicio se presta a un consumidor de una parte, fuera de su territorio, en el territorio de otra parte.

Presencia Comercial. El servicio se presta dentro del territorio de una parte y el proveedor se encuentra presente como persona jurídica.

Movimiento de Personal. El servicio se presta dentro del territorio de la parte y el proveedor se encuentra presente como persona física.

Los aspectos a negociar tienen en cuenta los principios de transparencia, acceso al mercado, trato nacional, nación más favorecida y salvaguardias entre otros.

❖ **Grupo de los Tres – Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de México, Venezuela y Colombia.**

Dentro del marco del G-3 suscrito el 13 de junio de 1994, de conformidad con el GATT y el Tratado de Montevideo se han iniciado negociaciones comerciales, en donde fluyan, no solamente los tráfico de bienes sino también de servicios, todo ello bajo unas reglas que garanticen el intercambio comercial, y que permitan la toma de correctivos, cuando sea necesario.

Dentro de este acuerdo el sector servicios ha tenido especial tratamiento, definiéndose los principios generales sobre el comercio de servicios en el Capítulo 10 del Acuerdo, el cual establece la prestación de los servicios bajo cuatro modalidades básicas:

- a) del territorio de una parte al territorio de otra parte;
- b) en el territorio de una parte a un consumidor de otra parte;
- c) a través de la presencia de empresas prestadoras de servicios de una parte en el territorio de otra parte;
- d) por personas físicas o naturales de una parte en el territorio de otra parte.

Bajos estas modalidades de prestación de servicios el G-3 ha adelantado negociaciones con respecto a 4 tipos de servicios. Ellos son:

- Servicios Profesionales
- Servicios de Transporte
- Servicios de Telecomunicaciones
- Servicios Financieros

❖ **Grupo Andino.**

Con respecto a las negociaciones referentes a comercio de servicios, el Grupo Andino ha establecido la necesidad e importancia de acordar un marco general de negociación de servicios, el cual aún se encuentra en proyecto.

1.5 INSTITUCIONES QUE INTERVIENEN EN LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR

1.5.1 Instituciones reguladoras

- **INCOMEX.** Es el organismo encargado de ejecutar la política gubernamental en materia de comercio exterior. Su creación se remonta a 1957, cuando se estableció la Superintendencia de importaciones, que más tarde se transformó en Superintendencia en comercio exterior (1964) y cuyas funciones se fortalecieron por medio del Decreto Ley 444 de 1967. Las funciones del Incomex, comprenden, entre otras, la formulación de políticas, metas y programas para las exportaciones e importaciones del país. Igualmente es la entidad responsable de aplicar los controles directos o para-arancelarios a las importaciones. Por su parte, el Consejo Superior de Comercio Exterior es la autoridad máxima que diseña la política comercial que ejecuta el Incomex. Adicionalmente, dicho consejo es el organismo encargado de elaborar la legislación aduanera, cuya interpretación y aplicación está asignada a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Esta dependencia del Ministerio de Hacienda tiene la importante tarea de liquidar y recaudar los impuestos de aduanas, conforme a los aranceles establecidos por decreto del Ejecutivo, previo concepto del Consejo Nacional de Aduanas.

1.5.2 Asociaciones Privadas de Promoción

- **ANALDEX.** La Asociación Nacional de Exportadores – ANALDEX es una entidad privada que reúne a las empresas exportadoras de Colombia, bajo el

propósito común de fomentar y fortalecer la actividad exportadora nacional y promover la imagen de Colombia en el exterior. El gremio exportador, representado por ANALDEX está siempre presente en el diseño de las políticas de comercio exterior, como intermediario entre los sectores público y privado. Así mismo, actúa como asesor de los organismos nacionales e internacionales, en la identificación de nuevos bienes y servicios competitivos, con el fin de ampliar la base exportadora del país.

- **ACOPI.** Asociación Colombiana de Medianos y Pequeños Industriales, constituida hace 45 años como gremio nacional federal con 22 seccionales en las principales ciudades, cuenta con 3000 afiliados aproximadamente, los cuales agrupan entre ellos el sector de servicios. Su función principal es la de brindar a los afiliados capacitación directa o en asocio con otras entidades, prestar servicios jurídicos, de gestión entre otras entidades, información comercial e investigaciones de mercado.

1.5.3. Entidades de Apoyo.

- **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE –SENA.** El Consejo Directivo Nacional del SENA, ha venido desarrollando una serie de programas para las industrias, encaminados a la capacitación del personal que las empresas tengan a su servicio, constituyendo así centros de formación empresarial. Para el sector servicios, el SENA, ha constituido centros especializados en la formación profesional, adecuadas a las necesidades del sector servicios, en los cuales pueden participar los empresarios, trabajadores, universidades,

investigadores y especialistas del sector. En la actualidad el SENA cuenta con 8 Centros de Formación Profesional de la división del sector Servicios y Comercio en las principales ciudades del país, donde se incluye la formación profesional en servicios a la salud.

1.6 INCENTIVOS PARA LAS INSTITUCIONES SIN ANIMO DE LUCRO

Los países desarrollados han cooperado en los últimos 50 años en función de reducir los factores que condicionan la pobreza en el mundo, luchando por conseguir que el crecimiento económico genere al mismo tiempo bienestar y condiciones de vida que garanticen un desarrollo humano sostenible y una equiparación de oportunidades para todos los ciudadanos del mundo. Las políticas, herramientas y prioridades de esta ayuda, es lo que se denomina **Cooperación Internacional para el Desarrollo** y proviene fundamentalmente de dos fuentes de recursos.

La Cooperación Gubernamental, se traduce en Cooperación Técnica Internacional y se hace efectiva de Gobierno a Gobierno y naturalmente tiende a favorecer las iniciativas o proyectos de Entes Gubernamentales del orden Municipal, Departamental y Nacional. Acceder a esta clase de ayuda implica un trámite a través de la Agencia Colombiana de Cooperación Internacional, recientemente creada.

Cooperación No Gubernamental, que proviene de organizaciones privadas y ONG(s) de Cooperación Internacional quienes derivan sus recursos de muy variadas fuentes, tales como aportes de grandes empresas y corporaciones multinacionales, organizaciones religiosas o políticas, gobiernos provinciales, municipales o nacionales de los diferentes países desarrollados, personas o familias filantrópicas, colectas, donativos, etc.

Para acceder a esta forma de cooperación la gestión se hace directamente ante el potencial donante sin requerir trámites ante ningún organismo del estado Colombiano, razón por la cual el énfasis del seminario se hace sobre esta fuente de recursos³⁸.

1.6.1 Donaciones. Las donaciones son consideradas en la legislación colombiana como “Importaciones No Rembolsables” y están autorizadas por el Artículo 24 de la Resolución 001 de 1995 para demostrar la causal de no reembolso.

Para la importación de bienes donados a favor de personas o entidades de derecho público o privado debe presentarse el Certificado de donación expedido por persona o entidad donante, visado por el cónsul colombiano respectivo, u otorgado directamente ante dicho funcionario. En el certificado se debe certificar los bienes donados, la cantidad y el valor.

³⁸ FUNDACION NORTE –SUR. Seminario Donaciones Internacionales para Organizaciones sin fines de lucro. Bucaramanga: Octubre de 1998

1.6.2 Registro Nacional de Exportadores. El Ministerio de Comercio Exterior a través del Consejo Superior de Comercio Exterior establece que los contratos relacionados con el comercio exterior de bienes, servicios y transferencia de tecnología deberán ser registrados en la Subdirección de Operaciones del Instituto Colombiano de Comercio Exterior –Incomex³⁹.

Los exportadores de servicios deberán solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Exportadores, que será expedido por el Incomex, para lo cual deberán diligenciarlo y renovarlo anualmente y suministrar a dicha entidad la siguiente información:

- Fotocopia del Nit o Cédula de Ciudadanía.
- Certificado de existencia y representación legal o registro mercantil expedido por la cámara de comercio del lugar donde se encuentra domiciliada la sede principal de las actividades de la sociedad o persona natural, con fecha de expedición no mayor de tres (3) meses a la fecha de presentación.

Los exportadores de servicios, con el fin de obtener la exención del Impuesto sobre las Ventas de que trata el artículo 20 de la Ley 223 de 1995, deberán radicar en la Subdirección de Operaciones del Incomex, copia de los contratos de prestación de servicios en el exterior, para su correspondiente inscripción en el

³⁹ COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. Resolución 015. Santafé de Bogotá: 19 de Septiembre de 1996.

Registro Nacional de Exportadores de Servicios. Los contratos deben inscribirse durante la vigencia del Registro.

2. EVALUACION DE LAS CONDICIONES EN LA F.C.V. PARA INCURSIONAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL

2.1 DISEÑO METODOLOGICO

La evaluación de las condiciones para incursionar en el mercado internacional es el resultado de una investigación tanto a nivel institucional como de las condiciones que comprometen toda actividad en los negocios internacionales, de ahí que la identificación de los diferentes fenómenos y variables que permitan visualizar la potencialidad de la Fundación para tal fin; corresponde a un proceso de investigación técnicamente elaborado, en donde se identifican aspectos como:

2.1.1 Tipo de Investigación. La investigación realizada es de tipo descriptivo – evaluativo; porque se parte de la recopilación de información sobre hechos reales que involucran los procesos de importación y de los aspectos básicos para la exportación de servicios, que sirvan de orientación para la creación del Departamento de Comercio Exterior en la Fundación Cardiovascular, previa evaluación de los aspectos que determinan la viabilidad técnica, económica y operativa.

2.1.2 Fuentes e Instrumentos de Investigación. Se utilizó como instrumentos, la observación directa de los procedimientos en la prestación de servicios y los materiales utilizados; las entrevistas individuales al Director Ejecutivo, a la Jefe de Investigaciones e Importaciones y ejecutivos externos a la institución que laboran en actividades relacionadas con el Comercio Exterior (Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Salud, Incomex, Invima, Proexport); la encuesta aplicada a los jefes de departamento de la institución (Ver Anexo A). Esta información fue complementada con fuentes secundarias como libros, revistas y folletos sobre Comercio Exterior, Distribución Física Internacional, Administración, Marketing Internacional; bancos de datos de Proexport, Incomex y Asociación Panamericana de Salud entre otros,.

2.1.3 Técnica de Investigación y Muestra. En la aplicación de las encuestas se seleccionó el personal que a juicio de los investigadores, podían aportar la información necesaria para el éxito de la propuesta, constituyéndose así en un muestreo intencionado sesgado. En tal sentido el tamaño muestral quedó constituido por 14 profesionales que manejan, controlan y administran los servicios que presta la institución y los elementos necesarios para tal fin:

* Dirección Ejecutiva	1 persona
* Subdirección Financiera	1 persona
* Subdirección administrativa	1 persona
* Departamento de Suministros	2 personas
* Departamento de Sistemas	1 persona

* Centro de Investigaciones	2 personas
* Oficina de Mercadeo	2 personas
* Oficina de Planeación	1 persona
* Gerencia Médica	3 personas

2.2 ANALISIS DE LA INFORMACION RECOLECTADA

2.2.1 Encuesta al Personal Administrativo.

Pregunta 1. ¿Qué dificultades considera que se están presentando en la importación de los elementos requeridos por la Fundación Cardiovascular?

Cuadro 4. Dificultades en la importación de los elementos requeridos

CONCEPTO	No. R/	%
Existe sobrecostos del precio del producto por intermediación	6	42.86
Existe monopolio nacional en distribución y precio del insumo	3	21.42
Falta planeación de las importaciones	2	14.29
Trámites para nacionalizar	2	14.29
Variación del precio del insumo por inestabilidad del dólar	1	7.14

Fuente: Autores Estudio

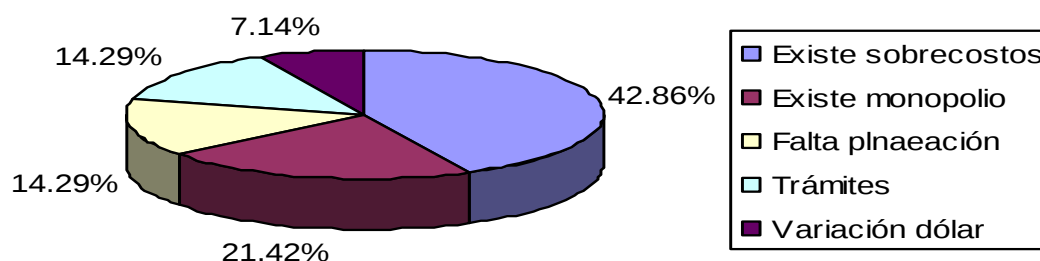


Figura 5. Dificultades en la importación de los elementos requeridos

El personal encuestado determinó que para la consecución de los insumos utilizados en la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, se presentan inconvenientes que dificultan el desarrollo del objeto social, ya que se requieren insumos que no se encuentran fácilmente en el territorio nacional y se ven en la necesidad de adquirirlos a mayor costo por la intermediación, y que en la gráfica está representado por el 42,86% en sobrecostos y el 21,42% por la existencia de monopolios, en repetidas ocasiones no se planean las importaciones (14,29 % de las dificultades) y se crean problemas de almacenamiento originado por altos inventarios.

Pregunta 2. ¿Cómo califica a los proveedores nacionales de productos importados frente a:

a) Precio

Cuadro 5. Calificación de proveedores frente al precio

CONCEPTO	No. R/	%
Costoso	6	42.86
Aceptable	3	21.42
No sabe	5	35.73

Fuente: Autores Estudio

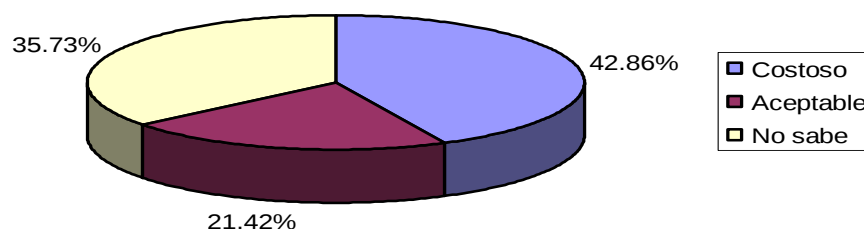


Figura 6. Calificación de proveedores frente al precio

Del personal encuestado el 42.86% considera el precio de los insumos vendidos por los proveedores nacionales de productos importados son costosos en razón de los porcentajes de intermediación que ellos cobran.

b) Servicio de venta y posventa de los proveedores nacionales de productos importados.

Cuadro 6. Calificación de los proveedores frente al servicio de venta y posventa

CONCEPTO	No. R/	%
Bueno	4	28.57
Regular	7	50.00
No Sabe	3	21.43

Fuente: Autores Estudio

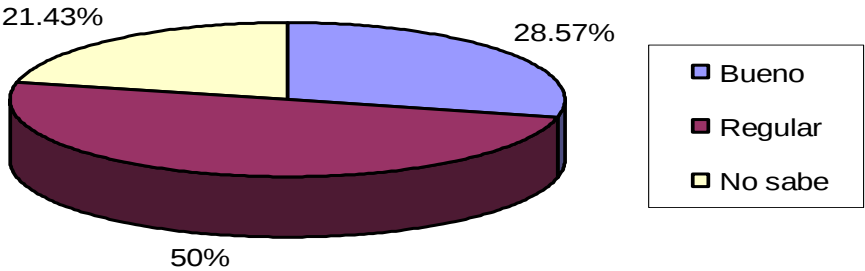


Figura 7. Calificación de los proveedores frente al servicio de venta y posventa

En cuanto al servicio de venta, el 50% de los encuestados consideran que el servicio prestado por estos proveedores es regular por el monopolio en los suministros lo que conlleva a descuido de los clientes incumpliendo los pedidos, el 28.57% encuentra compensación en el servicio de posventa, la calidad y el cumplimiento.

Pregunta No. 3. ¿Qué aspectos considera que deben mejorarse en el proceso de importación de la Fundación Cardiovascular?

Cuadro 7. Aspectos a mejorar en el proceso de importación

CONCEPTO	No. R/	%
Planeación y control total del proceso de importación	7	50
Definición de responsabilidades	2	14.28
Coordinación con otras áreas	3	21.43
No sabe	2	14.28

Fuente: Autores Estudio

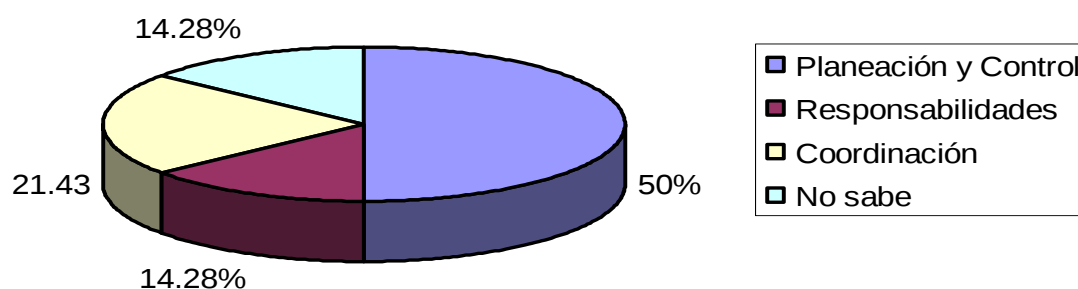


Figura 8. Aspectos a mejorar en el proceso de importación

Para el personal administrativo, es importante que se establezcan parámetros que orienten las actividades y requisitos básicos para efectuar una importación (50%). Igualmente, que los procesos de importación que realiza la Fundación cardiovascular, correspondan a procedimientos definidos con la asignación de responsabilidades (14.28%), además, se debe crear una cadena de comunicación entre los departamentos para mejorar la planeación de las importaciones (21.43%)

y contar con personal especializado que permita la optimización de procesos y disminuya los costos.

Pregunta No. 4. ¿Qué ventajas y desventajas considera que se generaría con la creación del departamento de Comercio Exterior en la Fundación Cardiovascular?

Cuadro 8. Ventajas de la creación del Departamento de Comercio Exterior

CONCEPTO	No. R/	%
Manejo eficiente de las operaciones de importación	6	42.85
Reducción de costos	4	28.57
Acceso a mejor tecnología	4	28.57

Fuente: Autores Estudio

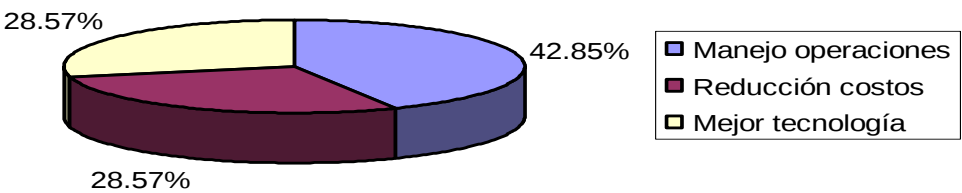


Figura 9. Ventajas de la creación del departamento de Comercio Exterior

El personal encuestado manifestó que la creación del departamento de comercio exterior traería ventajas para la F.C.V. El 42,85% sostiene que al realizar directamente las operaciones se agilizarían los procesos. Así mismo, el 28,57% opina que disminuirían los altos costos en que incurre la institución al adquirir insumos a proveedores nacionales y el restante 28,57 que se tendría la

oportunidad de importar tecnología de punta para optimizar los servicios a los usuarios.

Cuadro 9. Desventajas de la creación del Departamento de Comercio Exterior

DESVENTAJAS	No. R/	%
Aumento de carga prestacional	5	35.87
No hay personal especializado para desempeñar el cargo	3	21.43
Desgaste en tramitología	2	14.28
Aumento de los inventarios	2	14.28
Variación del dólar	1	7.14
Se presta para cargos burocráticos	1	7.14

Fuente: Autores Estudio

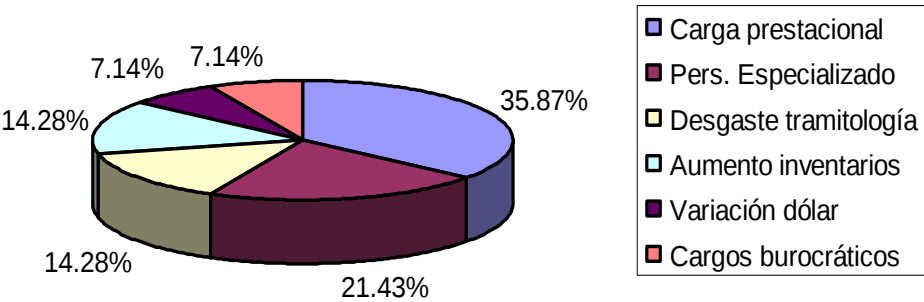


Figura 10. Desventajas de la creación del Departamento de Comercio Exterior

Como desventaja el 35.87% manifestó que se aumentaría la carga prestacional, el 21.43% considera que no hay personal especializado para desempeñarse en el área y como no existe planeación de importaciones se generaría altos inventarios (14.28%) y la variación del dólar aumentaría el endeudamiento en las entidades bancarias (7.14%).

Pregunta No. 5. **¿Qué sugerencias hace para la creación del Departamento de Comercio Exterior?**

Cuadro 10. Sugerencias para la creación del Departamento de Comercio Exterior

CONCEPTO	No. R/	%
Manejo eficiente de los procesos de importación	4	28.58
Se cree como un departamento independiente	3	21.43
Que tenga un área destinada a fármacos de difícil consecución	2	14.28
Optimice el proceso del INVIMA	2	14.28
No sabe	3	21.43

Fuente: Autores Estudio

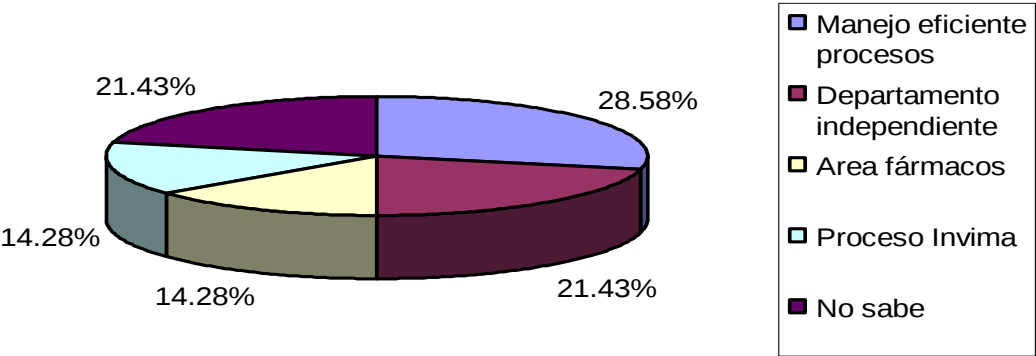


Figura 11. Sugerencias para la creación del Departamento de Comercio Exterior

La mayor expectativa está representada en un 28.58% que esperan que sea un departamento eficiente en el manejo de las importaciones El 21.43% del personal encuestado sugiere que el departamento de Comercio Exterior se cree como un departamento independiente, que establezca responsabilidades de las áreas involucradas como suministro y financiera. Así mismo, y que optimice el proceso del INVIMA.

Pregunta No. 6. **Conoce la existencia de alguna entidad de Salud que tenga el departamento de Comercio Exterior? Qué concepto le merece?**

Cuadro 11. Conocimiento sobre Departamentos de Comercio Exterior en otras entidades.

CONCEPTO	No. R/	%
Si conoce	1	7.15
No conoce	13	92.85

Fuente: Autores Estudio

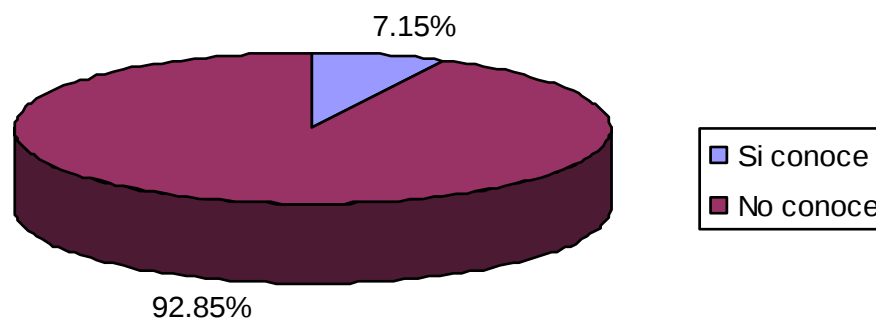


Figura 12. Conocimiento sobre Departamentos de Comercio Exterior en otras entidades

Es de destacar que del personal encuestado el 92.85% manifestó no tener conocimiento de alguna entidad de salud que tuviera departamento de comercio exterior propio.

Pregunta No. 7. **¿Qué servicios considera que puede exportar la Fundación Cardiovascular?**

Cuadro 12. Servicios que puede exportar la F.C.V.

CONCEPTO	No. R/	%
Cirugía cardiovascular (adulto-pediatrica)	8	57.14
Educación y capacitación cardiovascular	2	14.28
Servicios médicos especializados (extranjero venga a Bucaramanga)	2	14.28
Asesoría en el campo de las investigaciones	2	14.28

Fuente: Autores Estudio

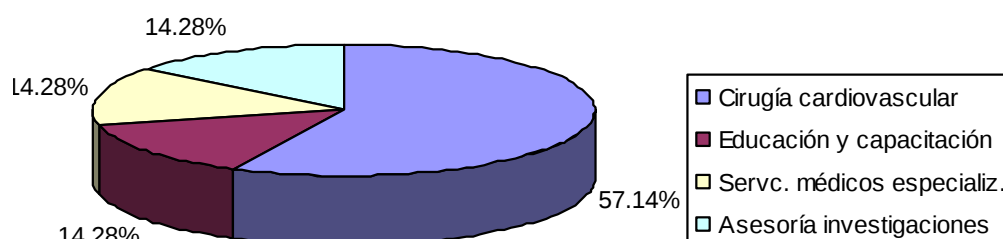


Figura 13. Servicios que puede exportar la F.C.V.

La población encuestada considera que la FCV cuenta con personal altamente especializado y capacitado en riesgos cardiovasculares y por lo tanto, el portafolio de servicios a exportar es amplio. El 57.14% del personal opina que se debe exportar servicios de cirugía cardiovascular (adulto y pediátrica), en iguales proporciones el 14.28% consideran que se puede exportar los servicios de educación y capacitación, de asesoría en el campo de las investigaciones y los servicios médicos especializados, para esto el extranjero debe desplazarse hasta Bucaramanga.

Pregunta No. 8. **¿Cree usted que la Fundación Cardiovascular cuenta con una planeación que le permita mantener los inventarios suficientes para suplir las necesidades de la actividad desarrollada? Por qué?**

Cuadro 13. Concepto sobre planeación de inventarios

CONCEPTO	No. R/	%
Sí	5	35.71
No	7	50.00
No sabe	2	14.28

Fuente: Autores Estudio

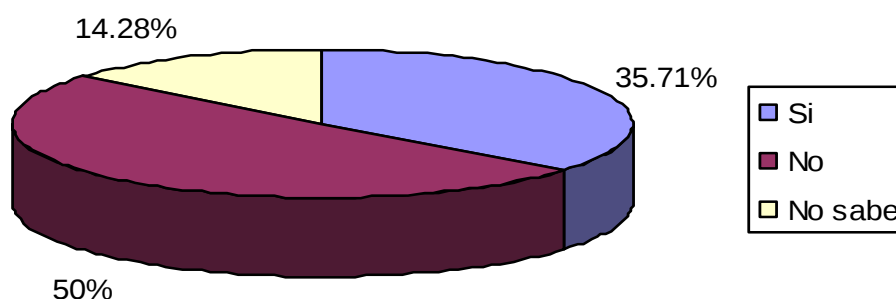


Figura 14. Concepto sobre planeación de inventarios

Del personal encuestado el 50% considera que no existe planeación para mantener un inventario acorde a las necesidades de la actividad de la FCV, esto se debe a que no han realizado un estudio sobre los niveles mínimos a mantener y en la actualidad se está implantando el sistema de manejo de inventarios por parte del departamento de suministros. El anterior porcentaje supera en buena parte la opinión de aquellos que consideran que existe planeación (35.71%).

Pregunta No. 9. ¿Cómo ve representado el beneficio social que la Fundación Cardiovascular brinda a la comunidad?

La totalidad de los encuestados manifiestan que los beneficios brindados por la F.C.V. a la comunidad son excelentes argumentando que esta institución presenta alternativas de solución a los problemas de salud cardíaca y cardiovascular en el ámbito regional y nacional. Por esto, el beneficio social se refleja en el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad por disminución de los índices de mortalidad mediante la prestación oportuna de servicios médicos especializados de alta calidad y de programas de prevención y rehabilitación. Adicionalmente, presta atención a pacientes de estratos 1 y 2 mediante el programa de IVA social.

2.2.2 Estadísticas de la Actividad Importadora. La Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano desde el inicio de su actividad determinó la necesidad de la consecución de equipos e insumos adecuados y de la mejor calidad para el desarrollo de su objeto social. Dado que la tecnología utilizada en el sector salud es muy alta y no es producida en nuestro país, se hace necesario importarla.

Por lo anterior, la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano ha realizado importaciones de equipo especializado y material quirúrgico durante los dos últimos años por un valor aproximado de US\$1.200.000, colocándolo entre uno de los mayores importadores de este sector en el departamento.

2.2.2.1 Volumen de las Importaciones.

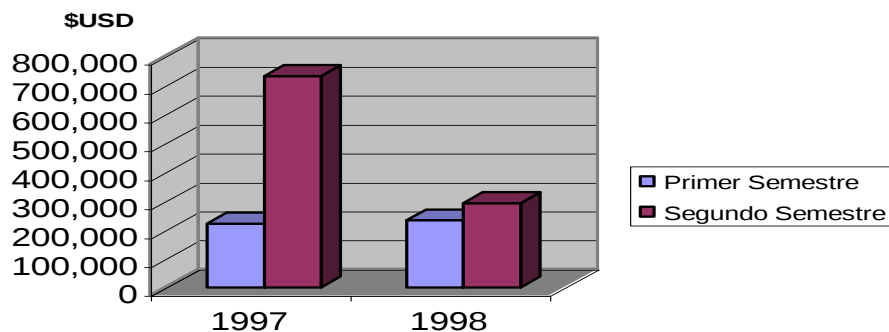


Figura 15. Volumen de Importaciones por Semestre 1997-1998

El volumen de importaciones de la F.C.V. fue mayor durante 1997, dado que en este año se realizó la adecuación de la infraestructura del nuevo edificio, el cual fue dotado con equipos y materiales de la mejor calidad y tecnología. Para 1998, el volumen de las importaciones alcanzó un valor aproximado de USD\$580.000 que corresponde a las importaciones de los insumos requeridos para los procesos de la F.C.V.

2.2.2.2 Términos de Negociación en las Importaciones.

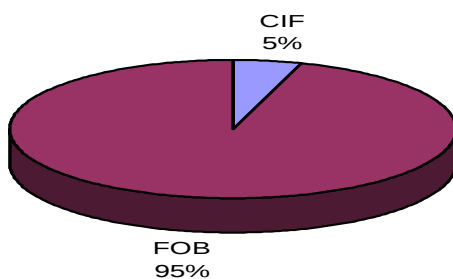


Figura 16. Términos de Negociación en las Importaciones 1997-1998

La Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano ha preferido manejar sus importaciones en un 95%, por el término de negociación F.O.B (Free On Board – Libre a Bordo) que implica que el riesgo y la responsabilidad del vendedor llega hasta cuando coloca la mercancía a bordo del buque en el puerto de despacho; ya que dicen que este término de negociación les permite controlar la importación desde su inicio hasta la llegada de la mercancía a las instalaciones de la institución.

Para este término de negociación la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano contrata el transporte internacional, el seguro, el transporte interno y su intermediario aduanero gestiona la nacionalización de la mercancía.

Sólo el 5% de las importaciones ha sido manejado el término C.I.F. (Cost Insurance and Freight – Costo Seguro y Flete) incluyen en la cotización el costo del seguro y el flete hasta el puerto de destino, sin embargo la responsabilidad y riesgo sobre la mercancía la tiene el vendedor solo hasta cuando la coloca en el buque en el lugar de despacho.

Esta otra modalidad solamente es manejada por uno de sus proveedores en Estados Unidos, ya que él cancela todos los gastos de la importación incluyendo los gastos de nacionalización.

2.2.2.3 Forma de Pago de las Importaciones.

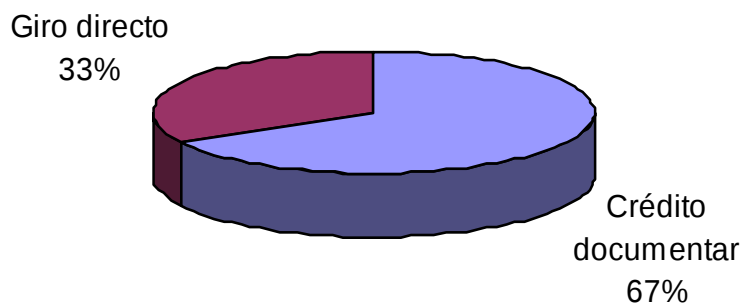


Figura 17. Forma de Pago de las Importaciones

La F.C.V tiene poca trayectoria en operaciones de comercio exterior y en la actualidad se está dando a conocer a los proveedores del exterior, por lo que estos le han exigido como forma de pago el crédito documentario o carta de crédito, medio de pago mediante el cual un banco intermediario colombiano obrando por solicitud del importador se obliga a pagar frente a un tercero en el exterior, siempre y cuando el beneficiario presente los documentos en regla y cumpla con las condiciones de la negociación; todo esto hace del crédito documentario un medio de pago confiable para las dos partes.

Por ello, en la gráfica se observa que de la totalidad de las importaciones, un 67% se han cancelado mediante cartas de créditos y un 33% se han cancelado mediante giros directos para importaciones y saldos pequeños.

2.2.2.4 Importaciones por Países.

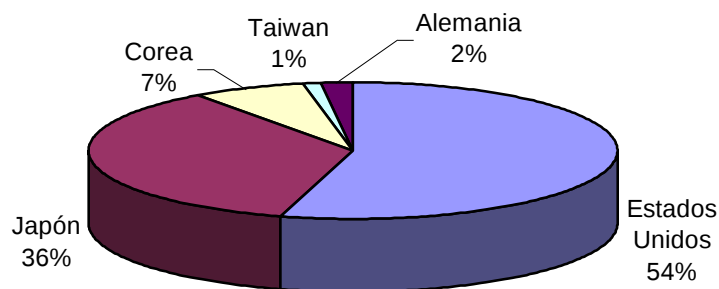


Figura 18. Importaciones por países - 1997

Santander, región que en el nuevo contexto de la economía y de la política, ha sobresalido por tener numerosas oportunidades que pueden originar negocios en diversos sectores que van desde la explotación de los recursos naturales hasta la informática, se perfila como centro de tratamientos médicos en cardiología y oftalmología de primera calidad.

La Fundación Cardiovascular teniendo como objetivo ser una institución líder en el sector ofreciendo a sus usuarios servicios de calidad, buscó dotar sus nuevas instalaciones con una infraestructura moderna, por lo que sus importaciones durante 1997 en su mayoría fueron originarias de Estados Unidos (54% de las importaciones). Lo anterior dado que este país ofrece la mejor calidad en equipos médicos especializados a nivel mundial. Se observa igualmente que el resto de las importaciones fueron provenientes de países que se destacan por el desarrollo

de productos de tecnología así: 36% de Japón, 7% de Corea, 2% de Alemania y 1% de Taiwan.

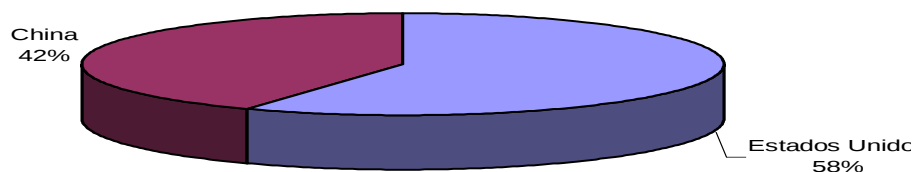


Figura 19. Importaciones por países. 1998

Como se observa en la gráfica, en 1998 el origen de las importaciones cambio en forma clara dirigiéndose en buena proporción hacia China (42%), por ser este un país que ofrece precios competitivos en suministros utilizados por la F.C.V..

2.2.2.5 Problemas en las Importaciones.

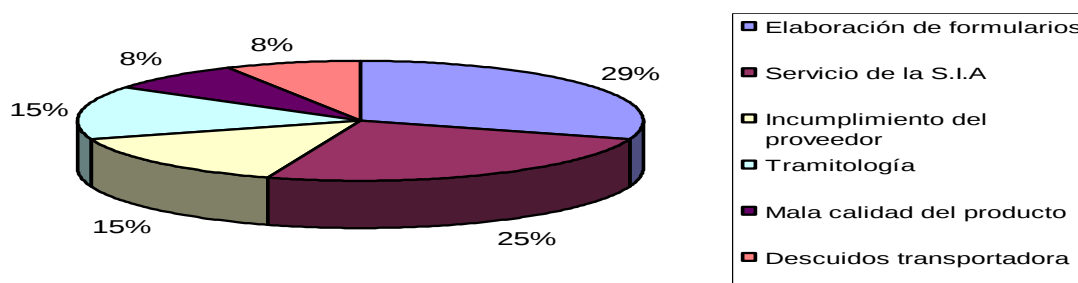


Figura 20. Problemas en las Importaciones. 1997-1998

La Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano para poder desempeñar su objeto social, requiere de equipos y suministros de origen extranjero de difícil

consecución en el mercado nacional. En las importaciones realizadas la Fundación tuvo inconvenientes que han sido identificados y se presentan en la Figura 20. Como se puede observar en la gráfica, el problema más común en los procesos de importación hasta ahora realizados por la Fundación Cardiovascular lo comprende la elaboración de formularios (29%) debido a que en la institución no cuenta con personal capacitado en ésta área. En segundo lugar, con un 25%, se encuentra como factor problema la negligencia de la sociedad de intermediación aduanera, al diligenciar mal la documentación requerida y que ha implicado demoras y gastos innecesarios.

Otros factores que han afectado los procesos de importación, aunque son externos a la acción de la Fundación son: el incumplimiento por parte del proveedor en el despacho (15%), la tramitología y burocracia manejada por el Invima que impide la consecución en forma ágil de los vistos buenos requeridos para la clase de productos importados, la calidad de los productos (8%) y el descuido de la empresa transportadora que permitió el saqueo a las cajas (8%),.

2.2.2.6 Costos de materiales e insumos

2.2.2.6.1 Compras a proveedores nacionales. Las compras realizadas por la Fundación Cardiovascular entre enero 1 y noviembre 30 de 1998 se presentan en el Cuadro 14, en donde se destaca que tan solo \$668.278.500 fueron importaciones directas, sin embargo, según la encargada de compras el 80.44% corresponde a productos de origen extranjero.

Cuadro 14. Compras de Enero 1 a noviembre 30 de 1998

PROVEEDOR	VALOR \$
PR HOSPITALARIA	258,412
VHN	329,962
ARQUILAB	355,656
COHOSAN	488,117
AVANCES SMEDICOS	529,830
HALCON	796,683
INTERMEDICA	1,309,500
QUIRUGIL	1,460,378
GRUPO TOTAL	1,542,104
DROSAN	1,784,427
DIMESAN	2,751,054
ZENECA	2,804,962
LABORATORIO ALCON	4,526,200
JAIME MONTEALEGRE	4,688,017
OSTOMY	4,855,038
DIAGNOSLAB	5,508,779
LABORATORIO LEON	5,713,130
BAYER	9,824,235
QUIRURGICOS	10,647,550
3M COLOMBIA	10,971,661
COMERCIALIZADORA	12,286,192
ETERNA	13,408,218
RP MEDICA	15,159,976
SHERLEG	15,260,845
MEDIFARMA	15,614,235
BD	16,684,006
CIANAMID	19,808,168
COLOMBIA MEDICARE	20,535,750
SURGIPLAST	20,946,525
CARDINAMIC	23,926,768
GILMEDICA	29,385,606
CARDIOMED	30,528,750
MEDICAL INTERNACIONAL	58,796,550
CTP	60,523,417
ASEDIS	64,078,234
LM INSTRUMENT	64,647,783
I&M	66,799,373
DRILTEX	107,943,057
BRAUN	123,238,420
GBARCO	134,098,518
REALLY	137,211,258
PROASEPSIS	139,867,241
NEFROMEDICAS	140,688,158
ABOTT	159,185,001
J&J	316,285,917
BAXTER	559,394,896
BIOMEDICS	1,302,033,601
SUBTOTAL COMPRAS	3,612,221,232
IMPORTACIONES DIRECTAS	668,278,500
TOTAL COMPRAS	4,280,499,732

Fuente: Autores Estudio

2.2.2.6.2 Importaciones directas. En el cuadro 15 se describen las importaciones que ha realizado la Fundación Cardiovascular en los años 1997 y 1998, detallándose el nombre de los proveedores, la tasa de cambio a la cual fue liquidada y cada uno de los componentes del costo de nacionalización e importación.

En la determinación de dichos rubros se contempla la liquidación CIF (Cost, Insurance and Freight) aunque según la información suministrada por la encargada de importaciones, el 95% de estas se efectuaron por el término de negociación FOB (Free On Board).

El hecho de que las importaciones hayan disminuido del año 1997 a 1998, es producto de que en el primer año el peso de las importaciones recayó en la dotación de los equipos requeridos para la prestación de servicios de la Fundación Cardiovascular, mientras, en el segundo año corresponde al suministro de materiales e insumos.

2.2.3 Pronóstico Internacional. Para identificar las expectativas para la exportación de servicios, se evaluó la información recolectada en documentos de información internacional y de las entrevistas a ejecutivos externos de la fundación.

2.2.3.1 Expectativas para la exportación de servicios. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), actualmente mueren cada año más de 12 millones de personas en el mundo por enfermedades cardiovasculares.

El infarto agudo del miocardio es causa de muerte prematura de personas en plena etapa productiva de la vida y en quienes lo superan puede llegar a dejar secuelas graves como incapacidad prolongada e invalidez.

Como “asesinas silenciosas” han sido denominadas las enfermedades cardiovasculares ya que suceden súbitamente sin anticipar síntomas característicos.

Conscientes de la importancia sobre la prevención en la salud, la FCV, ha desarrollado desde su inicio programas de promoción, prevención y detección de factores de riesgos de las enfermedades cardiovasculares. Estos programas cuentan con personal altamente calificado en este tema y se clasifican en programas para personas sin factores de riesgo detectados, programas para personas con uno o más factores de riesgo, y programas para personas con antecedentes de complicaciones cardiovasculares. La creación de los diferentes programas ha sido producto del estudio de las condiciones que presenta la población tanto colombiana como latinoamericana.

Tomando como fuente de información la Organización Panamericana de Salud, se encuentra que las enfermedades cardiovasculares son la primera causa de

Cuadro 15. Importaciones Directas. 1997-1998

PROVEEDOR	TASA DE CAMBIO	VALOR US\$	VALOR \$	FLETES Y SEGUROS	OTROS GASTOS	VALOR CIF	INTERMEDIAACION	BANCARIOS	TRIBUTOS ADUANEROS	TOTAL DE LA IMPORTACION
1997										
D.R.E	1,236.30	185,675	229,550,003	1,125,000	1,000,000	231,675,003	2,612,458	3,611,809	39,501,368	277,400,638
KIMBERLY	1,397.63	35,000	48,917,050	2,551,175	500,000	51,968,225	361,699	2,589,500		54,919,424
AEROTEL	1,265.40	110,000	139,194,000	1,227,512	667,102	141,088,614	775,349	1,736,152	15,365,609	158,965,724
CARDIOPULMONARY	1,255.00	275,354	345,569,270	33,920,347	38,153,250	417,642,867	4,223,553	17,486,979	24,355,393	463,708,792
SQUIRE COGSWELL	1,242.00	28,732	35,685,144	8,779,698	1,985,267	46,450,109	302,257	1,296,322	5,990,026	54,038,714
HOME DEPOT	1,260.00	982	1,237,320	220,387	309,303	1,767,010	162,400	244,630		2,174,040
ALOKA	1,249.73	338,650	423,221,314	2,191,090	2,065,805	427,478,209	3,333,794	2,343,868	66,068,040	499,223,911
BYOSIS	1,268.87	66,568	84,466,138	2,364,637	1,092,945	87,923,720	524,784	488,478	13,919,613	102,856,595
SAMIL MEDIC	1,253.84	3,000	3,761,520	93,838	2,100,000	5,955,358	160,000	349,859		6,465,217
WRITING	1,222.65	2,256	2,757,676	87,167	3,336,987	6,181,830	269,120	65,515		6,516,465
AESCLAP	1,270.16	15,653	19,881,814	175,619	1,450,000	21,507,433	180,000	1,014,473		22,701,906
						-				-
TOTALES 1997		1,061,870	1,334,241,249	22,736,470	52,660,659	1,439,638,379	12,905,413	31,227,585	22,782,540	1,506,553,917
			-			-				-
1998										-
CARDIOPULMONARY	1,322.16	24,800	32,789,568	3,145,948	500,000	36,435,516	253,591	1,525,737	9,221,759	47,436,603
NCL	1,349.00	81,960	110,564,027	6,045,254	9,053,021	125,662,302	475,138		13,675,943	139,813,383
KIMBERLY	1,394.33	40,830	56,930,494	2,585,297	890,000	60,405,791	420,424	2,474,132		63,300,347
BRAILE	1,370.00	12,750	17,467,500	169,538	1,280,000	18,917,038	180,000	74,155		19,171,193
CHINA SURGICAL	1,568.00	24,078	37,754,304	2,775,972	689,000	41,219,276	286,886	1,478,652		42,984,814
CHINA SURGICAL	1,568.00	11,053	17,331,104	2,673,856	500,000	20,504,960	180,000	769,764		21,454,724
DRILTEX-DIDECO	1,540.00	58,875	90,667,500	2,997,338	500,000	94,164,838	655,387	3,494,450		98,314,675
MEDTRONIC	1,587.00	58,000	92,046,000	3,078,780	500,000	95,624,780	665,548	3,503,450		99,793,778
MEDTRONIC	1,600.00	100,000	160,000,000	896,000	1,500,000	162,396,000	1,130,276	5,990,069		169,516,345
INSTRUMENTAL	1,565.00	6,000	9,390,000	3,561,001		12,951,001	160,000	506,295		13,617,296
			-							-
TOTALES 1998		418,346	624,940,496	27,928,984	15,412,021	668,281,501	4,407,252	19,816,704	22,897,702	715,403,159

defunción en buena parte de los países americanos. El Cuadro 16, permite identificar la mortalidad como consecuencia de enfermedades cardiovasculares de aquellos países que mantienen una información estadística; encontrándose que los casos de mortalidad por dicho fenómeno afecta fundamentalmente a personas mayores de 45 años. Igualmente se destaca que en la mayoría de los países mencionados es significativa la importancia del sector privado en el tratamiento de las enfermedades.

Cuadro 16. Problemas Cardiovasculares en países del continente americano

PAÍS	PROBLEMA ESPECÍFICO DE SALUD	SERVICIOS Y RECURSOS DE SALUD
Argentina	A partir de los 15 años las enfermedades del corazón producen el mayor porcentaje de defunciones, y en 1990 representaron el 18,7% del total en el grupo de 15 a 49 años y el 29,7% en el de 50 a 64 años.	El subsector privado está compuesto por dos grandes grupos: los profesionales que prestan servicios independientes a pacientes particulares afiliados a obras sociales o a sistemas privados de medicina prepagada, y los establecimientos asistenciales contratados por las obras sociales.
Barbados	Las enfermedades del corazón y las cerebrovasculares son las causas de defunción más importantes en los ancianos.	Los establecimientos privados ofrecen atención de casos agudos, atención médica y de enfermería, servicios de medicina general, inmunización, servicios de consulta, atención psicológica, atención dental y servicios de convalecencia y geriatría, servicios utilizados por las clases media y alta que pueden pagar su costo.
Bahamas	El ataque cardíaco y la hipertensión son junto a la diabetes, la apoplejía y el cáncer las principales causas de mortalidad y representan casi el 45% del total de defunciones en el país. En lo que respecta a morbilidad, la población afectada por estas enfermedades es mayor que la que sufre cualquier otro grupo de problemas.	El sector público atiende la mayoría de la población.
Brasil	Las enfermedades del aparato circulatorio se destacan como las causas de mortalidad registradas en el grupo de 50 años y más.	La tendencia actual en los gastos privados en salud es a la estabilización, después de un período de crecimiento explicado por la expansión de las modalidades del seguro de enfermedad y otros.

PAÍS	PROBLEMA ESPECÍFICO DE SALUD	SERVICIOS Y RECURSOS DE SALUD
Canadá	En el grupo de 45 a 64 años, la principal causa de hospitalización fueron las enfermedades del aparato circulatorio. Las enfermedades cardiovasculares (enfermedad isquémica del corazón y apoplejía) pese a que disminuyeron siguen siendo la principal causa de defunción, discapacidad y enfermedad en el país.	Tiene un sistema integral de seguro médico costado por los contribuyentes, y aunque este sistema es eficiente, se ve amenazado por costos que crecen rápidamente como resultado del envejecimiento de la población, nueva tecnología costosa y mayores expectativas de los consumidores.
Colombia	La causa principal de consulta y egreso hospitalario son las enfermedades crónicas y degenerativas en especial las enfermedades cardiovasculares.	Los servicios de salud son prestados por tres sectores: el sector oficial (65%), el sector de seguridad social (22,4%) y el sector privado que atiende al 12, 6%).
Chile	Las principales causas de defunción en Chile son las enfermedades del aparato circulatorio que en conjunto determinan el 58% del total. Las enfermedades crónicas más notificadas por la población son las cardiovasculares.	El subsector privado cuenta con instituciones sin fines de lucro y con fines de lucro. Las instituciones con fines de lucro cuentan con el 0.6 de las 3,2 camas por 1.000 habitantes de que dispone el país.
Jamaica	Las enfermedades del corazón y la enfermedad cerebrovascular se encuentran dentro de las cinco causas principales de defunción de personas de todas las edades.	El Ministerio de Salud sigue siendo el principal proveedor de servicios, pero el sector privado presta una parte importante de la atención primaria.
Panamá	En el grupo de 45 a 59 años la primera causa de defunción fueron las enfermedades cardiovasculares.	El subsector privado está constituido por clínicas y sanatorios de propiedad de profesionales de salud o de inversores, prestan servicios de hospitalización, consulta externa, urgencia y diagnóstico y tratamiento.
Paraguay	En el grupo de 45 a 64 años se destacan las enfermedades del corazón, las cerebrovasculares y los accidentes.	La atención de la salud es responsabilidad de tres subsectores: público, paraestatal y privado. Este último se caracteriza por un gran crecimiento en los últimos 10 años cubre el 3,3% de la población.
Puerto Rico	Las enfermedades del corazón y el cáncer fueron las dos primeras causas de defunción	El gobierno es responsable de que se presten a los habitantes servicios de la más alta calidad.
Trinidad y Tobago	Las enfermedades del corazón son la principal causa de defunción y representa el 25% del total.	La atención personal de salud es prestada por los sectores público y privado.
Uruguay	Las enfermedades cardiovasculares constituyen la primera causa de mortalidad y representan el 38% del total de defunciones. El 8'0% del total se produce en el grupo de 60 años y más.	El Ministerio de Salud atiende el 28.8% del total de la población urbana del país, y las Instituciones de Asistencia Médica Colectiva (IAMC) al 54,5%.; esto muestra la importancia del sector privado colectivizado en la atención médica.
Venezuela	Para el total del país las causas de defunción más importantes en el grupo de 25 a 64 años fueron las enfermedades cardiovasculares.	La cobertura del sector público ha bajado en los últimos años, dando paso al servicio del sector privado.

Investigaciones científicas han demostrado que existen circunstancias que facilitan la aparición de las enfermedades cardiovasculares, que se han denominado “factores de riesgo”. Se define como factor de riesgo toda aquella condición clínica que se asocie, ayude o interactúe en la génesis de una enfermedad y en algunos casos esta sumatoria puede tener un aumento casi logarítmico en la presencia de morbilidad.

Con el fin de conocer qué factores de riesgo tiene una persona para enfermedad cardiovascular, o las repercusiones en su estado de salud, la F.C.V. organizó como parte de los programas preventivos el Chequeo Ejecutivo.

2.2.3.2 Portafolio de Servicios. Desde su creación la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano ha enmarcado su propósito en la investigación, prevención, diagnósticos, tratamiento y rehabilitación de enfermedades cardiovasculares de tórax y vascular periférico en niños y adultos, enfatizando en la investigación de nuevas alternativas que mejoren la calidad de vida de sus pacientes.

La planta física de la sede es una de las más modernas del país, cuenta con una infraestructura de 15.000 metros cuadrados distribuidos en 14 pisos dedicados a los servicios de la cardiología. Tiene una capacidad de 136 camas distribuidas en 97 para hospitalización, 9 en la unidad de cuidados intensivos pediátricos, 9 en la unidad de cuidados coronarios y 12 en la unidad de cuidado médico.

En la actualidad el grupo científico reúne las más altas calidades profesionales especializado en cardiología, hemodinamia, cirugía cardiovascular, electrofisiología, cardiología pediátrica, cirugía vascular periférica, cirugía de tórax y neumología. Entre los servicios prestados por la Fundación se encuentran:

⌘ Consulta Externa

⌘ Pruebas diagnósticas no invasivas

- Prueba de Esfuerzo
- Test de Holter
- Holter de Presión Arterial de 24, 48 o 72 horas
- Laboratorio de Función Autonómica y Mesa Basculante
- Ecocardiograma Bidimensional con Doppler Color, Continuo y Pulsado.
- Ecorcariograma Stress.
- Ecocardiograma Transesofágica.
- Laboratorio Vascular Periférico: Ecografía Vascular, Pletismografía, Duplex y Doppler Vascular.

⌘ Pruebas Invasivas

- Laboratorio de Hemodinamia
- Cateterismo Cardíaco y Cardiología Intervencionista
- Laboratorio de Electrofisiología: Marcapasos y Cardiodesfibriladores

⌘ Cirugías de Corazón y de Tórax

- Cirugía Cardíaca con Circulación Extracorpórea o de Corazón Abierto
- Cirugía Cardíaca sin Circulación Extracorpórea o de Corazón Cerrado
- Cirugía de Tórax
- Unidad Coronaria
- Unidad Médica
- Unidad de Cuidado Intensivo Cardiovascular Adultos

⌘ Cardiología Pediátrica

- Consulta
- Electrocardiograma
- Holter
- Pruebas de Esfuerzo
- Electrofisiología
- Ecocardiografía Fetal
- Ecocardiografía Trastorácica y Transesofágica
- Cateterismo Cardíaco-Diagnóstico e Intervencionista
- Cirugía Correctiva de Malformaciones Congénitas
- Unidad de Cuidado Intensivo Cardiovascular Pediátrico

⌘ Programa Prevención y Control de Riesgo Cardiovascular

- Clínica Hipertensión Arterial
- Clínica Diabetes

- Clínica de Lípidos
 - Clínica para dejar de fumar
 - Clínica de Obesidad
 - Chequeo Ejecutivo
 - Restaurante Nutricional
-
- ⌘ Programa de Rehabilitación Cardiovascular
 - ⌘ Cirugía Vascular Periférica
 - ⌘ Clínica del dolor y cuidado paliativo
 - ⌘ Centro de investigaciones cardiovasculares
 - ⌘ Programa de telemetría transtelefónica
 - ⌘ Unidad Móvil de Cuidados Intensivos
 - ⌘ Unidad Aérea de Cuidado Intensivo

2.3 CONCLUSIONES SOBRE INFORMACION RECOLECTADA

Es destacable la coincidencia del personal administrativo y médico encuestado frente a la relevancia que pueda tener el departamento de Comercio Exterior dentro de la Fundación Cardiovascular no solo por las consecuencias en el deterioro financiero y los traumas operativos que se han causado por la dependencia de intermediarios en los procesos de importación, sino que se aprecia como una posibilidad de crecimiento para proyectar a la Institución en el mercado de servicios de prevención, diagnóstico y control de enfermedades

cardiovasculares en el contexto Americano. La expectativa a nivel internacional se afirma si se tiene en cuenta el índice de mortalidad de los diferentes países del Continente frente a la inexistencia de Instituciones técnicas integralmente dotadas con equipos y personal científico para la ejecución de actividades médicas especializadas que contribuyan con la disminución de los efectos funestos de las enfermedades propias del corazón y el sistema circulatorio.

De otro lado, hay que destacar que la Fundación Cardiovascular se constituye en el primer centro de investigación en la especialidad de cardiología, prueba de ello son los siete premios obtenidos durante los años 1997 y 1998. A nivel nacional la F.C.V. ocupa el tercer lugar como centro especializado en prevención, diagnóstico y control de las enfermedades cardiovasculares, ubicada después de la Clínica Santamaría en Medellín y la Clínica Shaio en Santafé de Bogotá. En América Latina los centros cardiovasculares colombianos se destacan por ser líderes en esta especialidad caracterizándose por la excelente dotación tecnológica y los precios competitivos teniendo como ejemplo los centros cardiovasculares que operan en Estados Unidos, pero que por la distancia al cono sur del continente, las posibilidades de desplazamiento se hacen demasiado costosas para la población que padezca cualquier tipo de afección cardiovascular, situación que puede ser aprovechada por la Fundación Cardiovascular no solo como centro para atender pacientes traídos de cualquier parte del continente a su centro físico sino por la posibilidad de intercambiar conocimientos científicos que contribuyan a la adopción de tecnologías que permitan una mayor eficiencia en pro de los beneficios para la comunidad paciente.

2.3.1 Matriz DOFA. Con el análisis realizado en la matriz Dofa, se permite determinar la situación actual de la institución frente a sus debilidades y fortalezas, y frente a las oportunidades y amenazas. Describe a su vez, el marco de acción para el Departamento de Comercio Exterior a crear en la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano.

Cuadro 17. Matriz DOFA

Debilidades • Comunicación deficiente entre los departamentos. • No existe un registro de proveedores extranjeros. • Falta planeación en las compras. • Las importaciones no se realizan en forma directa sino a través de agentes aduaneros, lo cual incrementa el costo. • No existen mecanismos de control de actividad y cumplimiento de metas.	Oportunidades • Las exenciones tributarias para entidades sin ánimo de lucro. • No existe competencia a nivel regional en servicios especializados de enfermedades cardiovasculares. • El desarrollo en las instituciones de educación superior de programas para la generación de profesionales en el sector salud le significa mano de obra especializada en la región. • La baja cobertura de los centros similares que operan en América Latina. • La devaluación permite aumentar los ingresos en moneda nacional producto de la exportación de servicios.
Fortalezas • Su dotación tecnológica. • Personal médico especializado de calidad. • Continua actualización y proyección de su personal médico. • Contar con un departamento de investigación permanente. • Los intercambios científicos que se han adelantado a nivel internacional.	Amenazas • La devaluación de la moneda colombiana afecta las deudas en dólares de la F.C.V. • La legislación en materia de comercio exterior es muy cambiante.

Fuente: Autores Estudio

3. PROPUESTA PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA F.C.V.

3.1 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

Atendiendo las condiciones de las importaciones efectuadas por la Fundación Cardiovascular y las expectativas en torno a la posibilidad de incursionar en el mercado de los servicios de tratamiento de las enfermedades del corazón, la propuesta consiste en la creación de un departamento que se encargue de todo lo relacionado con el mercado internacional (importaciones y exportaciones), dotado de los recursos necesarios para el éxito empresarial.

Dicho departamento contará con los elementos de logística y estrategias que permitan minimizar los costos de importación y posicionar los servicios de la Fundación Cardiovascular en los países del continente.

3.2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

3.2.1. Misión. El departamento de Comercio Exterior de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano tiene como misión la satisfacción plena de las necesidades y expectativas de los pacientes y del equipo de trabajo de nuestra organización mediante la importación de elementos de excelente calidad, a los mejores precios y el posicionamiento de los servicios médicos cardiovasculares en el ámbito internacional.

3.2.2. Visión. El departamento de Comercio Exterior de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano llevará al liderazgo internacional a la Institución en la prestación de servicios médicos especializados en enfermedades cardiovasculares y servirá como ejemplo internacional en la prevención y control de las enfermedades del corazón con un sentir humanitario y producto de los procesos de investigación e intercambio científico que adelanta la Fundación Cardiovascular en cumplimiento de sus estrategias corporativas.

3.2.3 Ubicación del Departamento. Tomando como referencia la estructura organizativa existente en la F.C.V., se proyecta que el Departamento de Comercio Exterior forme parte de la Subdirección Financiera; por el volumen de las operaciones, el valor que representan y la relevancia que tiene en el manejo de los recursos financieros de la institución. (Veáse Figura 21).

3.2.4 Manual de Funciones. El Departamento de Comercio Exterior contará con dos integrantes: el Jefe del Departamento y un Auxiliar del Departamento. A continuación se describen las funciones que corresponde desempeñar al personal vinculado con el departamento. (Veáse cuadro 18 y 19).

Cuadro 18. Manual de Funciones para el Jefe del Departamento

Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano
Departamento de Comercio Exterior
1. DATOS DE IDENTIFICACION GENERAL

DENOMINACION DEL CARGO
REQUISITOS
JEFE INMEDIATO
PERSONAL A SU CARGO

: **JEFE DE DEPARTAMENTO**
: Profesional en Comercio Exterior
: Dirección Ejecutiva
: Personal vinculado al departamento

2. FUNCIONES

Básica: Planear, organizar, asesorar y controlar todas las actividades relacionadas con la importación de activos fijos y suministros en general que se requieren en la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano para el eficaz desarrollo de sus labores, logrando una mayor y mejor prestación de servicios a sus pacientes. Igualmente proyectar la imagen institucional a nivel internacional a través de la exportación de servicios.

Específicas:

1. Elaborar el estudio de mercado y de factibilidad económica de las importaciones.
2. Establecer contacto con el proveedor elegido para la importación.
3. Determinar el agente de carga idóneo para la realización de las importaciones en la Fundación.
4. Asistir a las reuniones del Comité de Compras cuando conciernan a suministros que requieren ser importados.
5. Tramitar ante las entidades correspondientes los vistos buenos y registros necesarios para llevar a cabo las importaciones.
6. Verificar que la documentación requerida para las importaciones sea diligenciada en su totalidad y radicada ante las entidades correspondientes durante los plazos estipulados.
7. Tramitar ante el intermediario bancario el correspondiente giro o carta de crédito según sea la forma de pago estipulada con el proveedor durante la negociación.
8. Verificar la cancelación de las obligaciones y gastos en que se incurren para llevar a cabo la importación de los equipos y suministros.
9. Tramitar el levante de las mercancías y coordinar el transporte de las importaciones hasta las instalaciones de la Fundación.

10. Coordinar que el equipo o suministro sea recibido por la dependencia que lo ha solicitado.
11. Recopilar los soportes de los gastos ocasionados por la importación y establecer el valor real de la misma.
12. Mantener una base de datos actualizada de proveedores de equipos y suministros a importar, de servicios bancarios y portuarios.
13. Proveer las herramientas necesarias para el desarrollo de las actividades del departamento.
14. Verificar que la información correspondiente a los procesos de importación sea archivada y guardada durante los plazos establecidos por la ley.
15. Gestionar ante las autoridades competentes los requisitos necesarios para la exportación de servicios y los reintegros de las divisas provenientes por la exportación de servicios.
16. Gestionar ante las entidades y autoridades competentes las donaciones de activos.
17. Colaborar junto con la oficina de mercadeo en la iniciativa de programas de exportación de los servicios prestados por la fundación.
18. Mantener al departamento actualizado sobre la actualidad normativa de los procesos de importación y exportación de bienes y servicios.
19. Las demás funciones que por la naturaleza de su cargo le sean asignadas.

Fuente: Autores Estudio

Cuadro 19. Manual de Funciones para el Auxiliar del Departamento

Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano	
Departamento de Comercio Exterior	
1. DATOS DE IDENTIFICACION GENERAL	
DENOMINACION DEL CARGO	: AUXILIAR DE DEPARTAMENTO
REQUISITOS	: Estar cursando estudios superiores en carrera del área de Ciencias

JEFE INMEDIATO PERSONAL A SU CARGO	Contables, Económicas o Administrativas : Jefe de Departamento : Ninguno
2. FUNCIONES	
Básica: Proporcionar la ayuda necesaria al jefe de Departamento de Comercio Exterior, para la realización de las actividades y el logro de los objetivos del departamento en el menor tiempo posible, con calidad y eficiencia. Específicas: 1. Solicitar a los proveedores, agentes de carga, demás dependencias y en general toda la información requerida para llevar a cabo el estudio de mercado y factibilidad económica de las importaciones. 2. Realizar en forma correcta y a tiempo el diligenciamiento de toda la documentación requerida para la solicitud del pedido, y la realización de las importaciones en su totalidad. 3. Llevar a cabo el envío de información a los proveedores, y a todo el personal vinculado al proceso de importación. 4. Presentar ante las entidades competentes los formularios y la información en general que sea solicitada. 5. Compilar la documentación que sea requerida por las entidades que otorgan los registros y vistos buenos. 6. Solicitar ante los bancos y demás instituciones la documentación que se necesite para ser diligenciada. 7. Archivar toda la documentación referente a los procesos de importación durante el tiempo que establece la ley para ello. 8. Las demás funciones que por la naturaleza de su cargo le sean asignadas.	

Fuente : Autores Estudio

3.3 ASPECTOS OPERATIVOS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

3.3.1 Procedimiento de Importación.

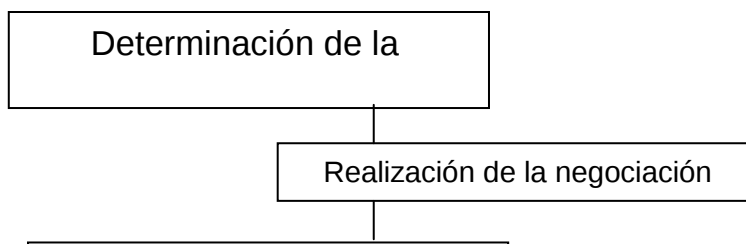


Figura 22. Procedimiento de Importación

3.3.2 Procedimiento de Exportación de Servicios

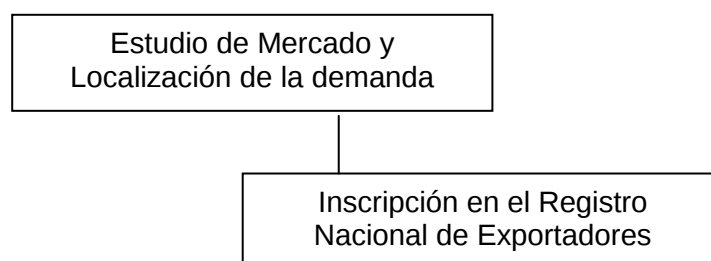


Figura 23. Procedimiento de Exportación de Servicios

3.3.3 Manual de Procedimientos

El manual de procedimientos para el desarrollo de las actividades propias del departamento de Comercio Exterior de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, tiene dos grandes componentes, uno que involucra todos los procesos concernientes en el campo de las importaciones y otro de la exportación

de los servicios que presta la Fundación. Dichos procesos se identifican dentro de la estructura operativa del departamento de Comercio Exterior esquematizados en la Figura 22 que describe el procedimiento de importación y la Figura 23 el procedimiento de exportación.

En la estructuración del manual de procedimientos, para cada uno de los procesos básicos a desarrollar en el nuevo departamento, se parte de la definición del proceso en sí, se identifica su objetivo y se describen cada una de las actividades a desarrollar, complementando la información con el flujograma o diagrama de flujo de actividades.

Las actividades a desarrollar dentro de los procesos que identifican el manual de procedimientos se presentan en orden de ejecución definiendo el cargo del responsable y la dependencia en donde se origina dicha actividad.

**Proceso de estudio de mercado y de la factibilidad
económica de la importación**

- **Definición.** Este proceso consiste en identificar las condiciones, sitios y productos que permitan el desarrollo óptimo de los programas de la Fundación Cardiovascular dentro de escalas de calidad y eficiencia.

- **Objetivo.** Seleccionar la mejor alternativa de importación.

**Proceso de trámite de la importación de suministros y
activos fijos**

- ❑ **Definición.** Las diferentes actividades que se deben realizar ante las autoridades y ante el proveedor internacional para la adquisición de suministros y activos fijos para la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano.
- ❑ **Objetivo.** Orientar la elaboración y tramitación de las licencias y registros requeridos para la importación de determinado activo fijo o suministros.

Proceso de modificación al Registro de importación

- **Definición.** Consiste en realizar nuevamente el proceso de presentar ante el Incomex el registro o licencia de importación con las correcciones ya realizadas del registro anterior en caso de que este sea rechazado.

- **Objetivo.** Orientar los ajustes necesarios en los documentos para la legalización definitiva de la importación.

Proceso de pago de importación

- **Definición.** Este proceso consiste en realizar ante las entidades financieras y el proveedor internacional la solicitud y pago de la importación.

- **Objetivo.** Finiquitar los aspectos económicos respecto a lo pactado para la importación.

Proceso de despacho y llegada de la mercancía

- **Definición.** El proceso constituye el desarrollo de las actividades de garantía y ejecución de la materialización de la importación.

- **Objetivo.** Definir los términos de embarque y calidad certificada de la importación.

- **Definición.** Consiste en hacer llegar la documentación de la importación ante la entidad competente (DIAN) para que de acuerdo a las normas sea legalizada la importación.

- **Objetivo.** Orientar la nacionalización de las mercancías.

Proceso de liquidación real de la importación

- ❑ **Definición.** Este proceso consiste en la captura de la información a nivel institucional de todas las erogaciones generadas en la importación con el propósito de cuantificar el valor total de la importación.
- ❑ **Objetivo.** Establecer el monto total de la importación incluyendo el valor de la mercancía y costos de importación.

**Proceso de inscripción en el Registro Nacional de
Exportadores**

- **Definición.** Este proceso consiste en realizar la debida inscripción como exportadores ante el Instituto Colombiano de Comercio Exterior.

- **Objetivo.** Presentar para registro los contratos de prestación de servicios al exterior que permitirá recibir los incentivos del gobierno nacional a los exportadores de servicios.

**Proceso de registro en el Incomex de los contratos de
exportación de servicios**

- **Definición.** Este proceso consiste en presentar los contratos de exportación de servicios que la entidad firme, para su registro ante el Incomex.

- **Objetivo.** Obtener los beneficios e incentivos dados por el gobierno nacional a los exportadores como la exención de impuestos.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO

DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO : Estudio de Mercado y de la Factibilidad Económica de la Importación

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Recibe del Comité de Compras la requisición debidamente autorizada, la cual debe contener todas las especificaciones de la importación solicitada (Ver Formato No. 1)	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
02	Consulte las diversas fuentes (personal especializado, textos, revistas) para indagar acerca de la composición y características del producto a importar.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
03	Una vez tenga la suficiente información, clasifique en el arancel de aduanas, el bien a importar, obteniendo: partida arancelaria, gravamen arancelario, el impuesto a las ventas y exención de derechos de aduana.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
04	Si tiene alguna duda acerca de la consulta del arancel, asesórese de algún funcionario del Incomex.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
05	Con la nomenclatura arancelaria se envía vía fax esta información al Trade Point de la Cámara de Comercio de Bucaramanga y este suministra un listado de proveedores con la información requerida para establecer el contacto buscando en los directorios de exportadores de otros países.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
06	Solicite por medio de un memorando a la secretaria de la subdirección administrativa los fondos para la cancelación de los servicios del Trade Point. La original será entregada a la Subdirección Administrativa y la copia para archivo	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
07	Entregue el memorando al jefe del departamento quien con su firma autorizará la solicitud de dinero	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO

DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO : Estudio de Mercado y de la Factibilidad Económica de la Importación

08	Entregue el dinero al mensajero y de instrucciones de pago en el Trade Point y solicitud de la información.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
09	Cancele en el Trade Point la suma señalada, solicite el recibo y la información y entréguelos al jefe del departamento.	Subdirección Financiera	Mensajero
10	Entregue a la secretaria de subdirección administrativa el comprobante de pago.	Subdirección Financiera	Mensajero
11	Seleccione los proveedores que se ajusten a los requerimientos del equipo o suministro solicitado.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
12	Establezca contacto con los proveedores para solicitar cotizaciones, catálogos, listas de precios y si es necesario muestras sin valor comercial.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
13	Llene el formato solicitud de cotización. (Ver Formato No. 2). En original y una copia, envíe la original al proveedor y la copia archívela en la carpeta de la importación.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
13	Una vez obtenga las cotizaciones de los proveedores, establezca el precio externo del producto, para esto si el precio es FOB considere también los costos de los fletes externos y del seguro. Si el precio es CIF incluirá estos costos.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
14	Determine los costos de nacionalización con base en la información que ha obtenido cuando realizó la clasificación arancelaria del producto.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO

DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO : Estudio de Mercado y de la Factibilidad Económica de la Importación

15	Establezca los costos administrativos, los cuales se calculan al multiplicar el salario por hora o por día de cada miembro de la Fundación que va a estar involucrado en el proceso de importación por el número de horas o días trabajados por cada proceso.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
16	Determine los costos financieros de la importación, tenga en cuenta las comisiones bancarias por concepto de apertura de cartas de créditos o de la financiación de giros al exterior, y los costos de financiación cuando no se cuenta con recursos propios.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
17	Investigue y establezca los costos portuarios de la mercancía, bodegaje y de los fletes internos, solicitando las cotizaciones a los agentes de carga.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
18	Haga un cálculo de los gastos de preinspección y demás gastos en que se incurra durante el proceso.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
19	Realice un estudio de factibilidad mediante la elaboración de un cuadro comparativo que incluya todos los conceptos mencionados en los pasos del 12 al 18 con la información de los proveedores seleccionados. (Ver Formato No. 3)	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
20	Presente ante el Comité de Compras el cuadro comparativo del estudio de factibilidad y el estudio de factibilidad.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
21	Tome una decisión de compra con base en la información del cuadro comparativo y autorice con la firma o visto bueno el formato de la cotización del proveedor seleccionado.	Comité de Compras	Comité de Compras

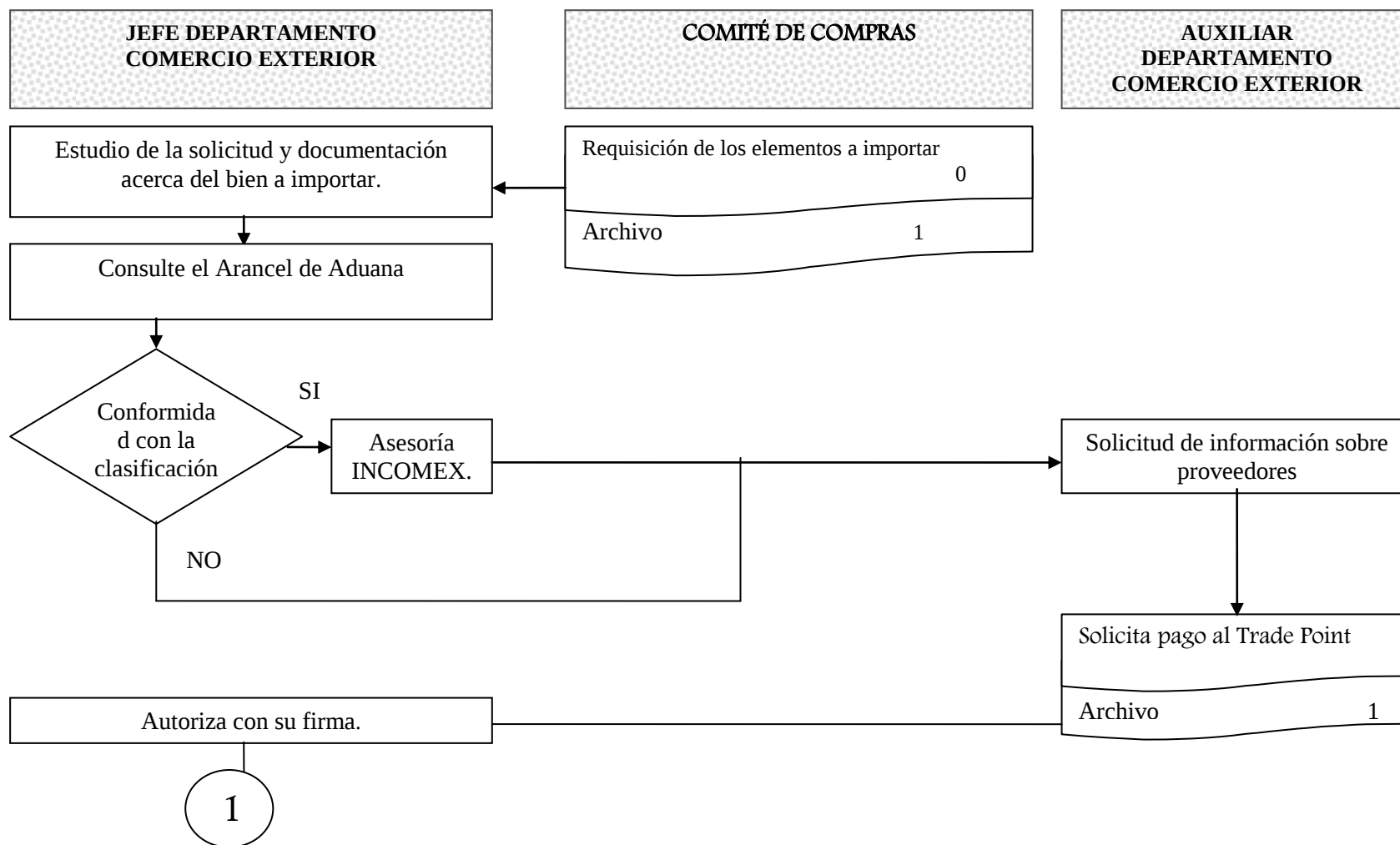


Figura 24. Estudio de mercado y factibilidad económica de la importación

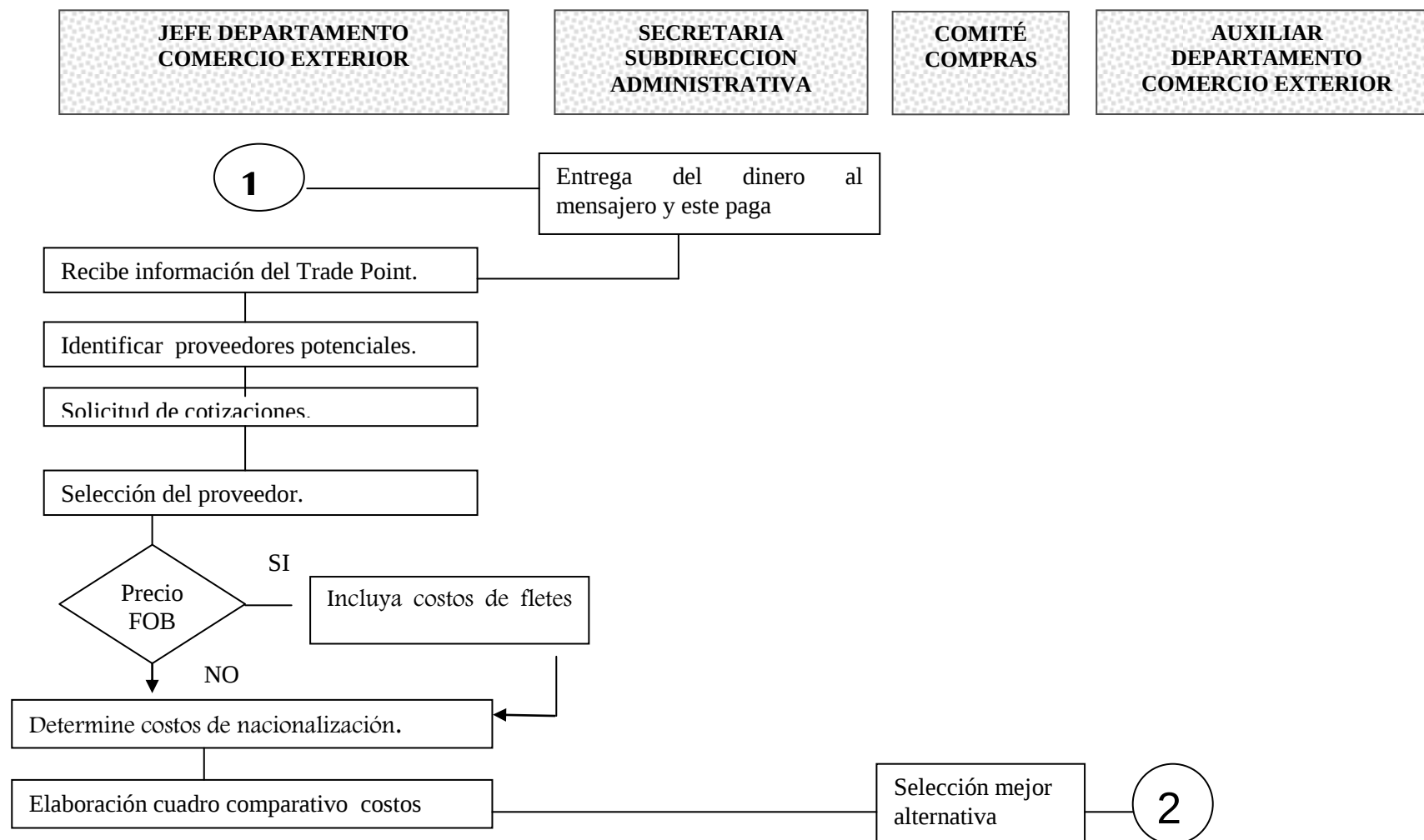


Figura 24. Estudio de mercado y factibilidad económica de la importación.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO :Trámite de la Importación de Suministros y Activos Fijos

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Reciba aprobación del Comité de compras para la importación	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
02	Ingresa a la base de datos la información de las cotizaciones que fueron rechazadas tanto de los proveedores como de los agentes de carga.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
03	Archive las cotizaciones de proveedores y agentes rechazadas	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
04	Elabore la orden de compra en original y dos copias y envíela vía fax al proveedor elegido para la compra del equipo. (Veáse formato 4)	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
05	Tome la original del orden de compra y archívela en la carpeta de la importación hasta que llegue la factura original.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
06	Entregue las dos (2) copias de la orden de compra a Suministros.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
07	Solicite mediante memorando a la secretaria de la Subdirección Administrativa un anticipo para la compra del formulario del registro de importación En caso de que requiera hoja adicional y hoja descriptiva éstas tienen el mismo valor de la hoja principal. (Veáse anexo B).	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
08	Entregue el memorando al Jefe del Departamento para que lo apruebe con su firma.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO :Trámite de la Importación de Suministros y Activos Fijos

09	Firme el memorando y páselo a la secretaria de la Subdirección Administrativa	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
10	Entregue el dinero al mensajero para que compre el Formulario del Registro de Importación.	Subdirección Administrativa	Secretaria
11	Compre el formulario en el Banco del Estado y entréguelo al auxiliar del Departamento de Comercio Exterior.	Subdirección Financiera	Mensajero
12	Diligencie debidamente el formulario de Registro de Importación siguiendo las instrucciones del respaldo y lo dispuesto en las circulares que expide el Incomex para tal efecto	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
13	Verifique que el formulario sea diligenciado en forma correcta y que la información contenida este correcta.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
14	Solicite la aprobación del Director Ejecutivo mediante la firma del formulario.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
15	Tramite el registro sanitario ante el INVIMA	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
16	Elabore carta remisoría con el Registro de Importación, Registro Sanitario, los documentos que acreditan a la Fundación como beneficiario de una exención de gravamen arancelario, la personería jurídica, el Nit y catálogos de equipos y envíelos al INCOMEX	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO :Trámite de la Importación de Suministros y Activos Fijos

17	Entregue los documentos para que el INCOMEX los envíe a Bogotá para su radicación y solicite la ficha para reclamar a las 24 horas siguientes si la importación es de Régimen libre ó en 8 días si la importación corresponde a Régimen Previa.	Subdirección Financiera	Mensajero
18	Reclame la licencia de Importación o registro aprobado. En caso de no ser aprobado significa que hay algún error y se recibe con un volante de devolución	Subdirección Financiera	Mensajero
19	Entregue el registro aprobado o con volante de devolución a la auxiliar del Departamento de Comercio Exterior	Subdirección Financiera	Mensajero
20	Verifique si el Registro ó Licencia fue aprobado	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
21	Si el Registro o Licencia fue aprobado continúe con el pago de la importación y si fue devuelto para modificación revise la causal de devolución y continúe con el proceso de modificación al registro de Importación	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

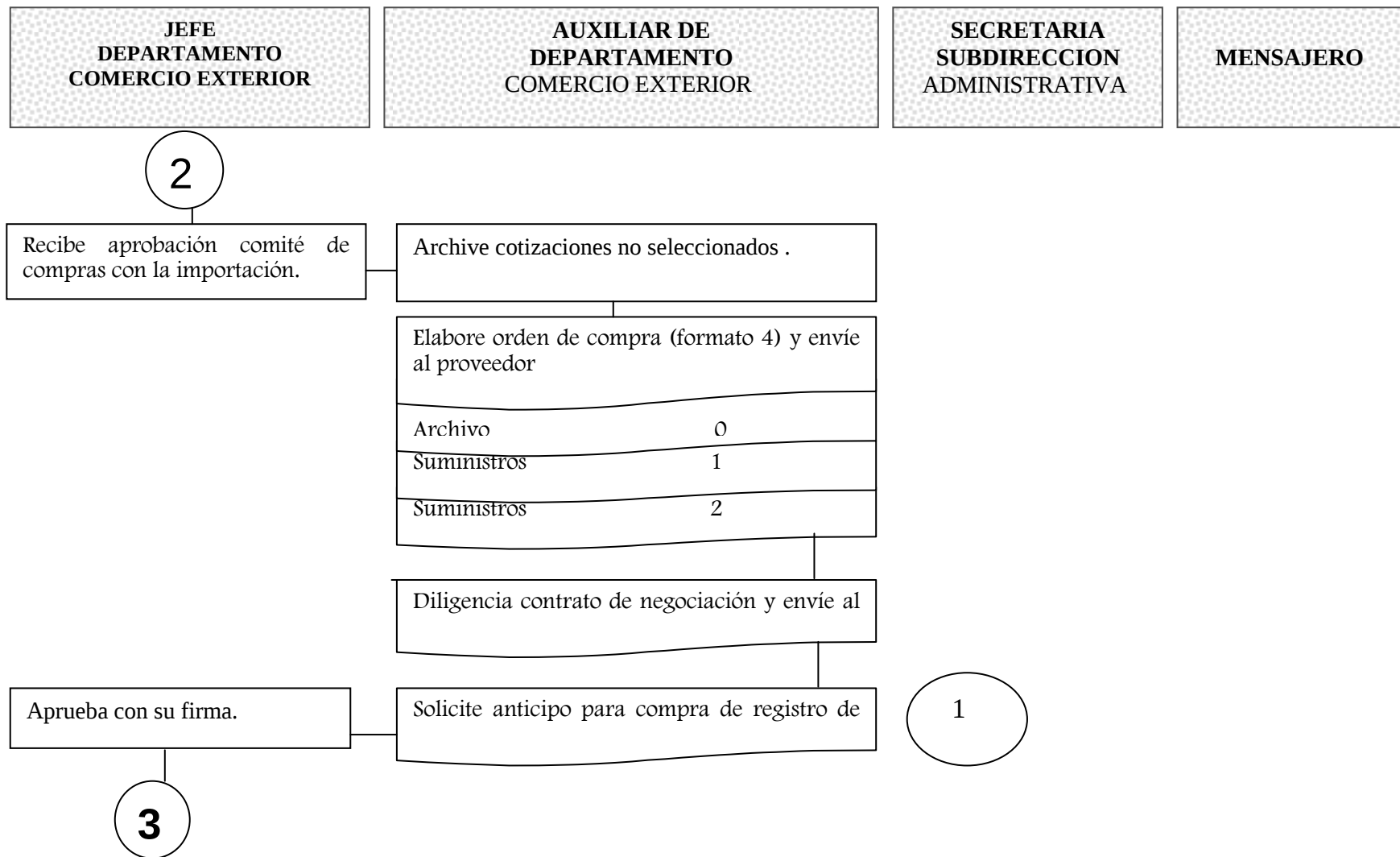


Figura 25. Trámite de la Importación de Suministros y Activos Fijos

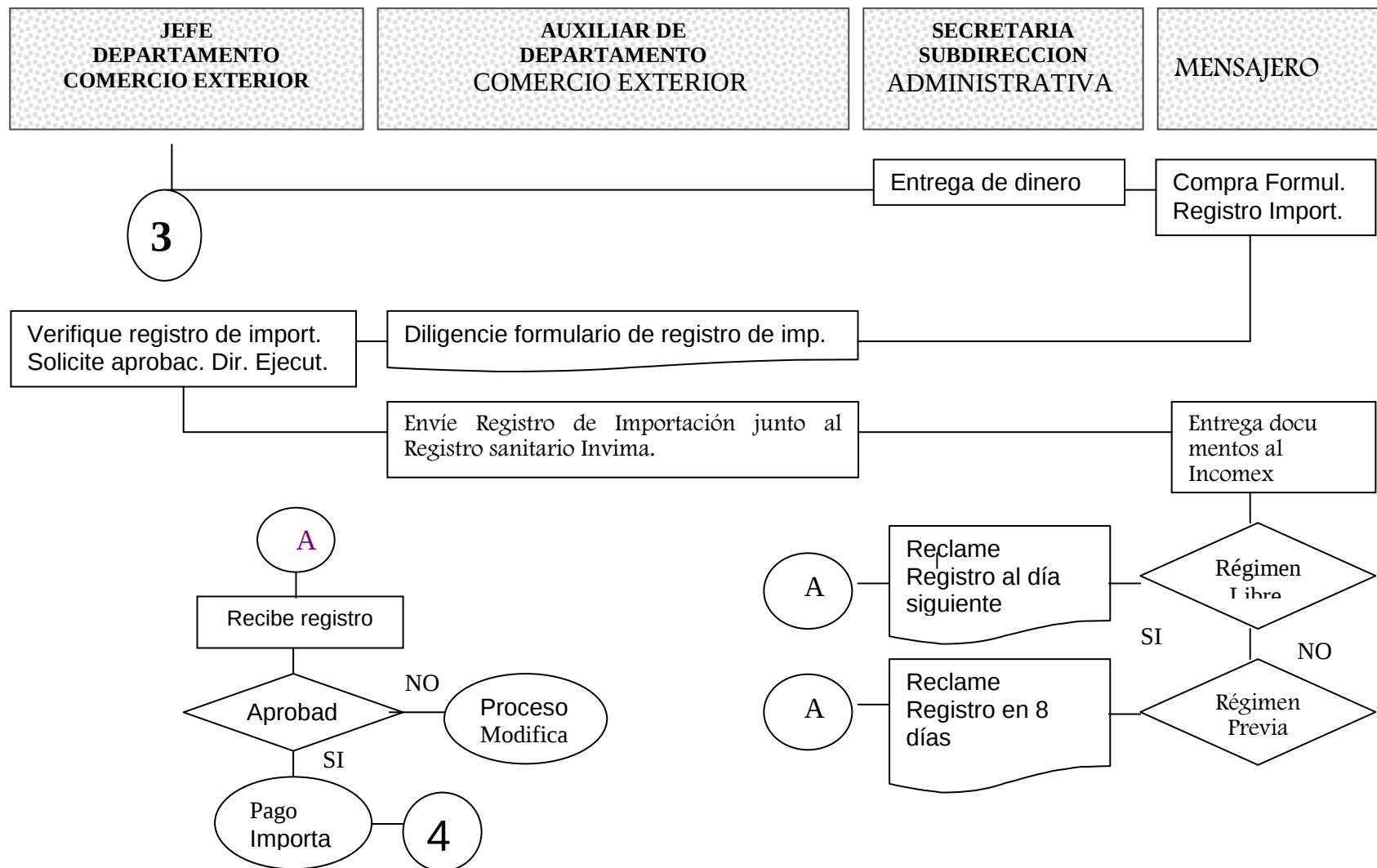


Figura 25. Trámite de Importación de Suministros y Activos Fijos. Parte 2

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO: Modificación al Registro de Importación.

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Reciba el Registro o Licencia de importación no aprobado	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
02	Solicite mediante memorando un anticipo a la Subdirección Administrativa para la compra del formulario de modificación al Registro de importación y páselo al Jefe del Dpto. para que lo autorice	Comercio Exterior.	Auxiliar del Departamento
03	Autorice el memorando mediante su firma en el mismo y páselo a la secretaria de la Subdirección Administrativa para el anticipo	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
04	Entregue el dinero y de instrucciones para la compra del formulario de modificación al registro de importación	Subdirección Administrativa	Secretaria
05	Dirijase al Banco del Estado y compre el Formulario de modificación al registro de importación (Veáse Anexo C)	Subdirección Financiera	Mensajero
06	Entregue el formulario a la auxiliar del Dpto. de Comercio Exterior junto con el comprobante de pago	Subdirección Financiera	Mensajero
07	Archive el recibo de pago en la carpeta de la importación y diligencie el formulario de modificación al registro de importación de acuerdo al instructivo del respaldo y entréguelo al Jefe del Departamento de comercio exterior.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
08	Revise el formulario y páselo al Director Ejecutivo para que lo apruebe mediante su firma	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
09	Reciba el formulario de modificación al registro de importación, adjunte el registro de importación y el registro sanitario	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
10	Entregue la documentación completa al mensajero para que él se encargue de presentarlo ante el INCOMEX	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO: Modificación al Registro de Importación.

11	Entregue los documentos para que el INCOMEX los envíe a Bogotá para su radicación y solicite la ficha para reclamar a las 24 horas siguientes si la importación es de Régimen libre ó en 8 días si la importación corresponde a Régimen Previa.	Subdirección Financiera	Mensajero
12	Reclame la licencia de Importación o registro aprobado. En caso de no ser aprobado significa que el registro de importación debe ser cambiado	Subdirección Financiera	Mensajero
13	Entregue el registro al auxiliar del Dpto. de Comercio Exterior junto con el recibo de pago del formulario	Subdirección Financiera	Mensajero
14	Archive el recibo de pago en la carpeta correspondiente a la importación	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
15	Reciba la licencia y verifique que haya sido aprobado (Recuerde que la licencia o registro tiene una vigencia de seis meses contados a partir de la fecha de aprobación y que el levante de la mercancía debe solicitarse en el Depósito de Aduanas dentro de éste término de vigencia). Si fue aprobado archívelo y continúe con el proceso de pago de importación	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

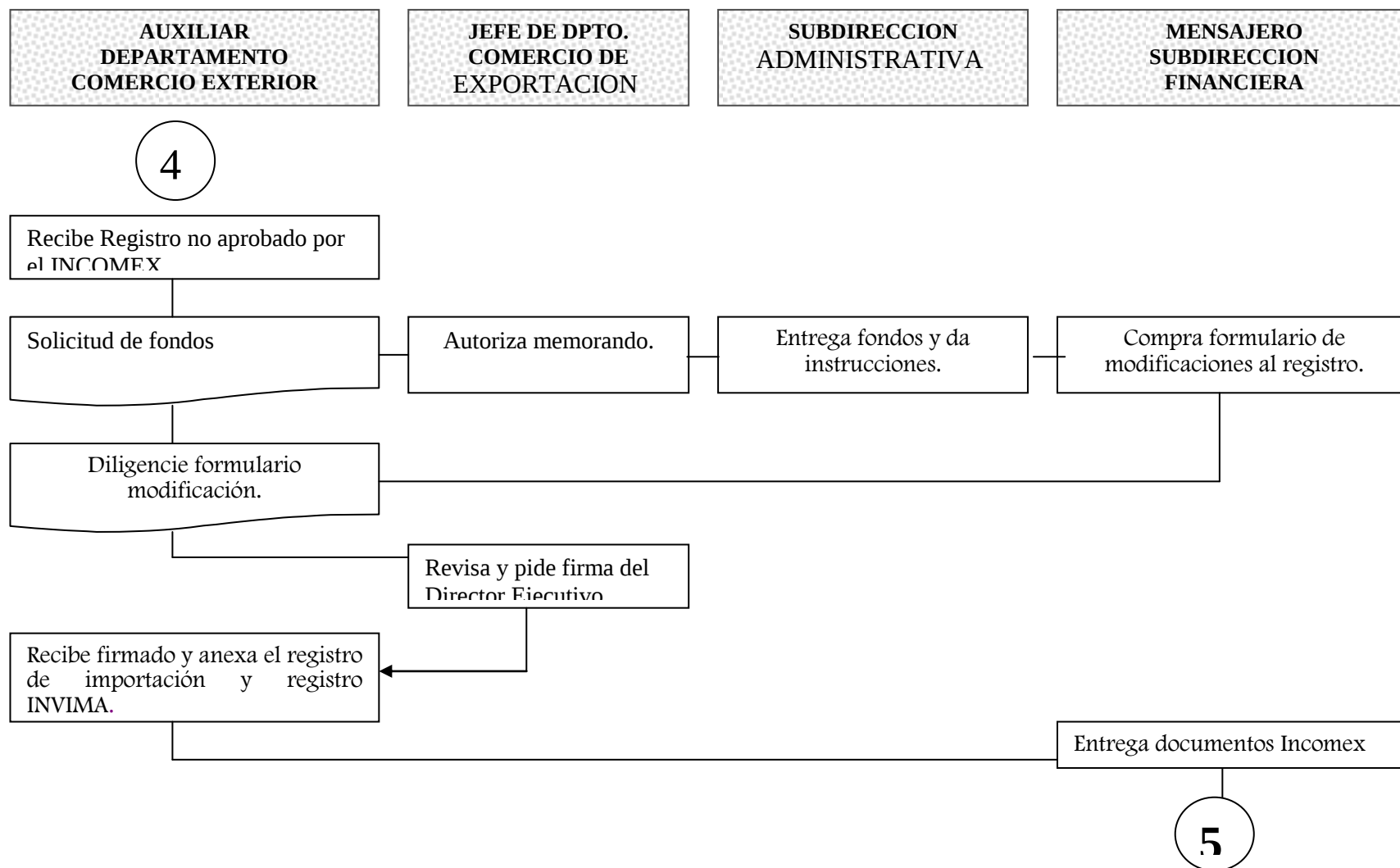


Figura 26. Modificación al Registro de Importación

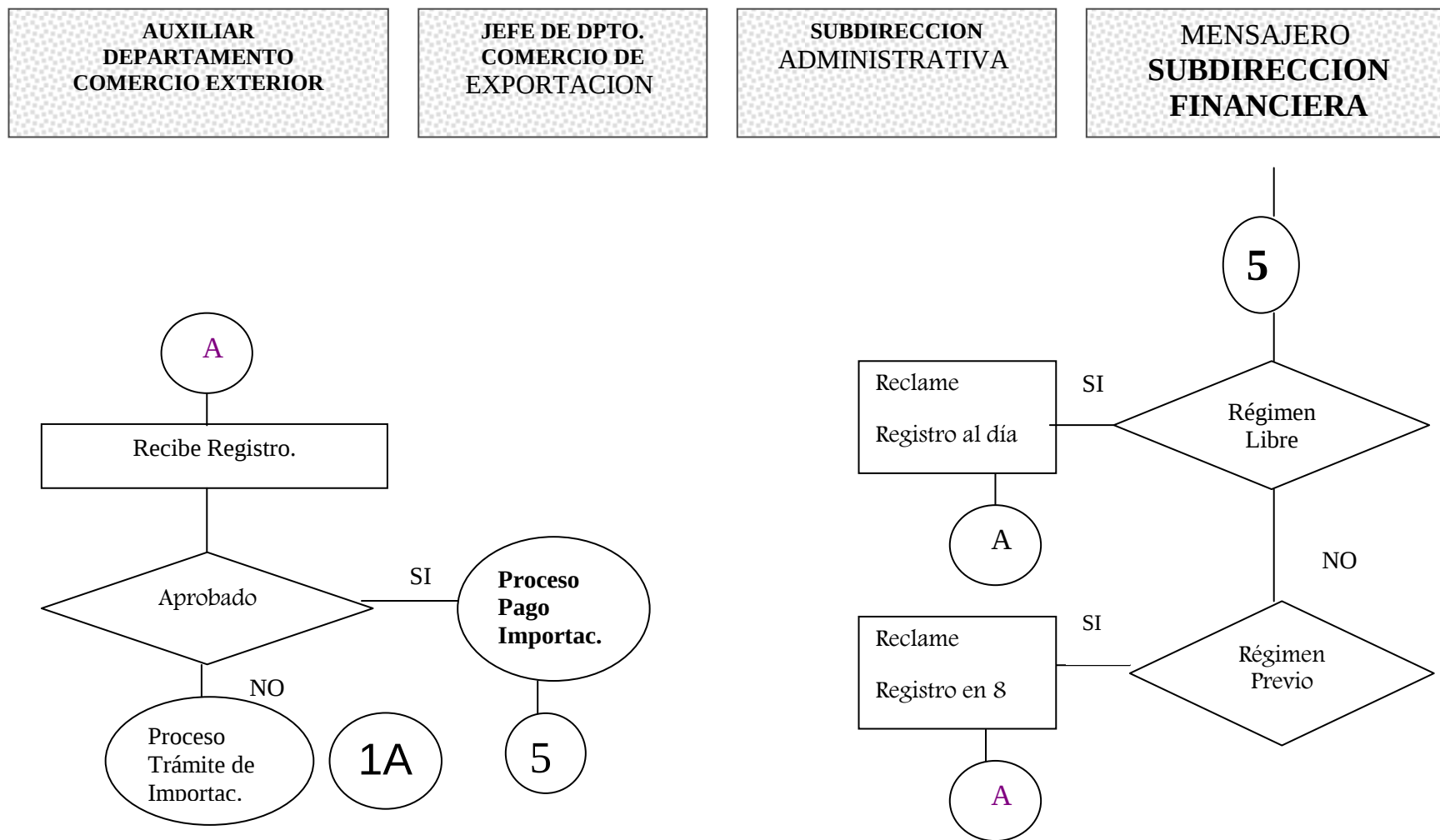


Figura 26. Modificación al Registro de Importación

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO : Pago de Importación

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Solicite telefónicamente al proveedor la factura proforma de la importación a realizar.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
02	Solicite a la Subdirección financiera, mediante memorando el nombre del intermediario bancario a quien se le va a solicitar la apertura de la carta de crédito o giro de directo, envíe la original a la Subdirección Financiera y la copia archívela en la carpeta de la importación	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
03	Entregue el memorando a la subdirección Financiera para que esta emita una respuesta.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
04	Entregue una respuesta dentro de las 24 horas siguientes de recibido el memorando con el nombre de la entidad a quien se le va a solicitar el giro o la carta de crédito, especificando la forma de pago.	Subdirección Financiera	Jefe del Departamento
05	Reciba la respuesta al memorando y comuníquela al Jefe del Departamento y envíe al mensajero al intermediario bancario por la solicitud de apertura de carta de crédito y/o de giro directo.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
06	Pida en el Banco el formato de solicitud de apertura de la carta de crédito y/o giro directo y entréguelo a la auxiliar del Departamento de Comercio exterior.	Subdirector Administrativo	Mensajero
07	Reciba la solicitud de la apertura de carta de crédito y/o giro directo y llenelo de acuerdo a las instrucciones que traen adjunto los documentos, si requiere de ayuda solicitar la información al jefe del Departamento.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
08	Entregue el formulario diligenciado al Jefe del Departamento para que se encargue de revisarlo y aprobarlo con su firma.	Comercio exterior.	Auxiliar del Departamento

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO : Pago de Importación

09	Devuelva el formulario al auxiliar del Departamento para que continúe con el proceso.	Comercio exterior.	Jefe del Departamento.
10	Reciba el formulario y anexe la segunda copia del registro de importación o licencia para entregarla al mensajero.	Comercio exterior.	Auxiliar del Departamento
11	Elabore una carta en donde especifique la documentación que anexa para que el Banco le firme como recibido archive la copia en la carpeta	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
12	Reciba la documentación y entregue en la entidad bancario correspondiente la carta para que sea radicada mediante firma de recibida en la copia.	Subdirector Administrativo	Mensajero.
13	Entregue la carta firmada por el intermediario bancario al auxiliar del Departamento de Comercio Exterior.	Subdirector Administrativo	Mensajero
14.	Archive la carta en la carpeta de la importación y espere a que el intermediario bancario le envíe Vía fax el mensaje swift transmitido al exterior y la nota débito de las comisiones dentro de las 24 horas siguientes de recibida la documentación	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

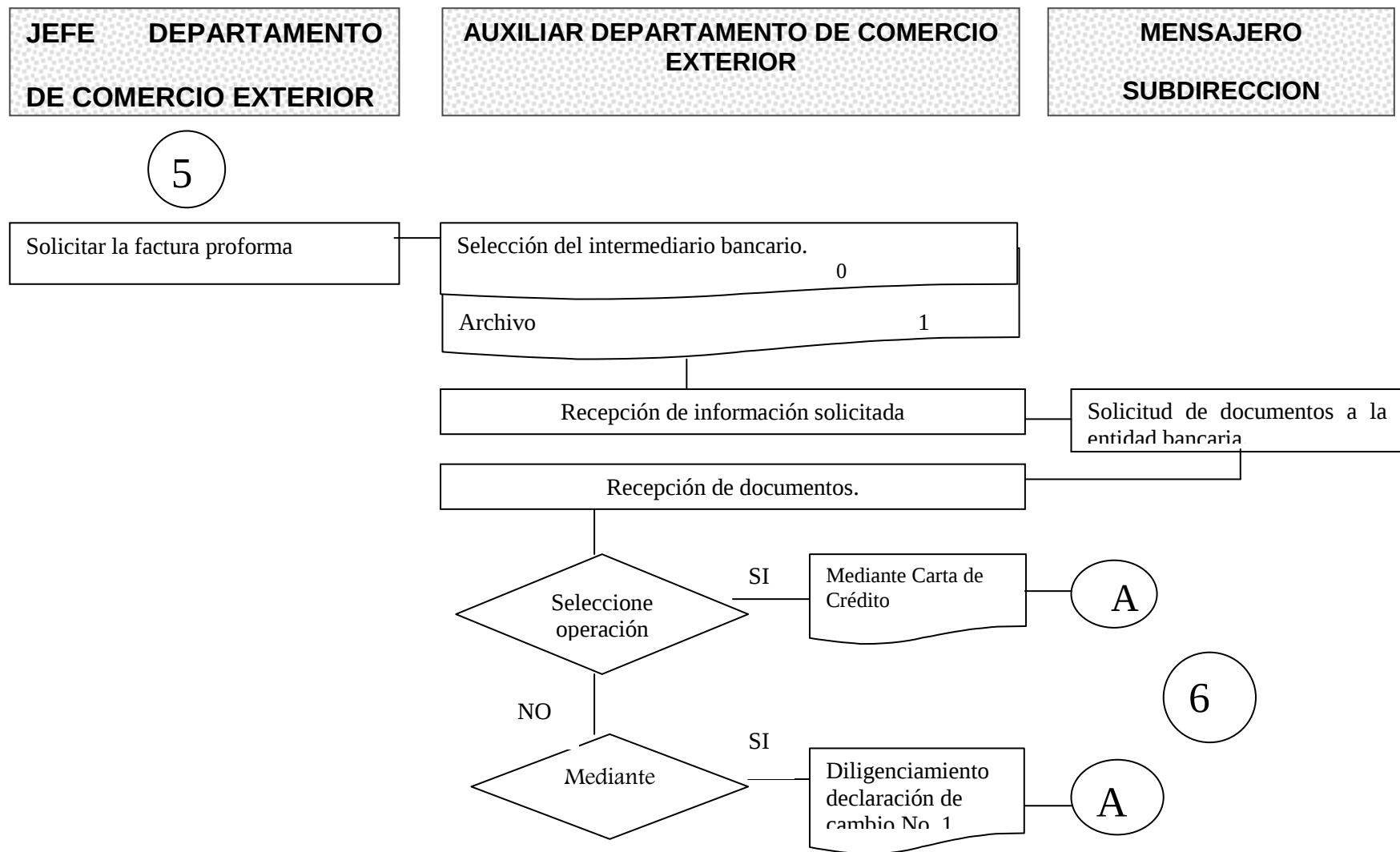


Figura 27. Pago de Importación

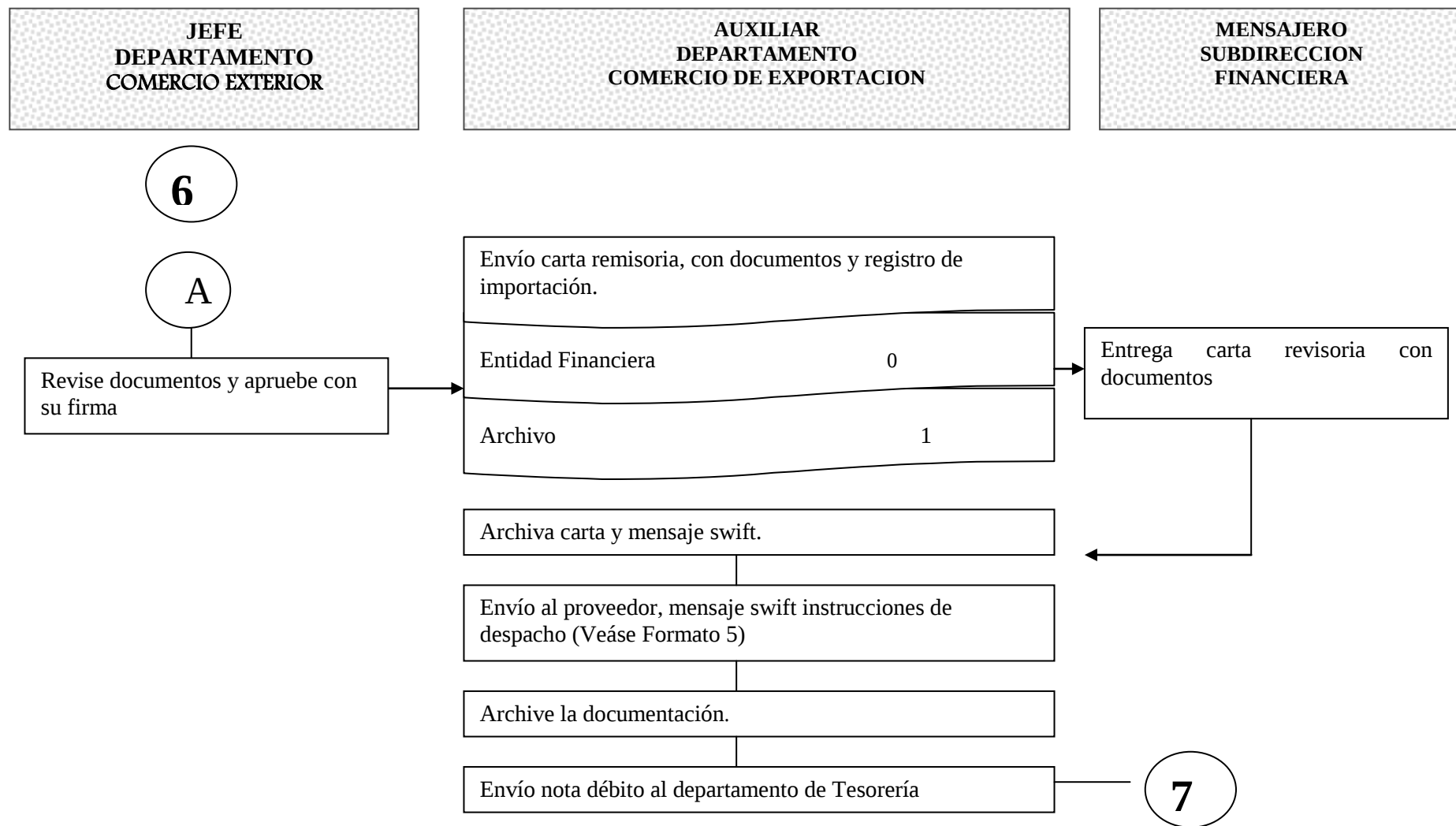


Figura 27. Pago de Importación

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO : Despacho y llegada de la mercancía.

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Revise el Arancel de Aduanas y verifique que el producto de la importación requiere de pre-inspección, es decir, es un producto sensible.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
02	Si no requiere de pre-inspección continúe con el proceso del despacho de la mercancía llegada al puerto. Si requiere de pre-inspección contrate a una Sociedad Certificadora debidamente autorizada por la DIAN, que expide el correspondiente certificado de Inspección.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
03	Envíe a la Sociedad certificadora, el formato con toda la información debidamente diligenciada para que se sirva hacer la respectiva inspección previa al embarque.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
04	Comuníquese con el proveedor para que le informe de la sociedad certificadora que va a realizar la inspección.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
05	Recibe del proveedor los siguientes documentos en original factura comercial y lista de empaque, certificado de origen y certificado de inspección junto con una carta del proveedor indicando los detalles del despacho.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
06	Archive esta documentación en la Carpeta que corresponde a esta importación.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
07	Con base en los datos de despacho solicite por medio de memorando a la Subdirección Administrativa que contrate el seguro para la mercancía a importar.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
08	Recibe durante los 5 días hábiles siguientes la copia de la póliza del seguro contratado.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO : Despacho y llegada de la mercancía.

09	Archive la copia de la póliza del seguro en la carpeta de la importación.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
10	Solicito por medio de memorando a la Subdirección Financiera anticipo para la cancelación de los fletes, el jefe del departamento autoriza el pago mediante su firma.	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
11	La Subdirección financiera emite el anticipo y lo pasa a tesorería.	Subdirección Financiera	Jefe de Subdirección
12	Tesorería emite el cheque o consigna en la cuenta del transportador los fletes para liberar el Documento de transporte y entrega la copia al Auxiliar del departamento de Comercio Exterior.		Tesorería
13	Recibe la copia de la consignación al Departamento de Comercio Exterior y la envía vía fax a la jefe de carga para que éste a su vez libere el documento de transporte		Tesorería
14	Recibe de la compañía transportadora el documento de transporte "liberado".	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
15	Archive el documento de transporte en la carpeta de la importación correspondiente.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

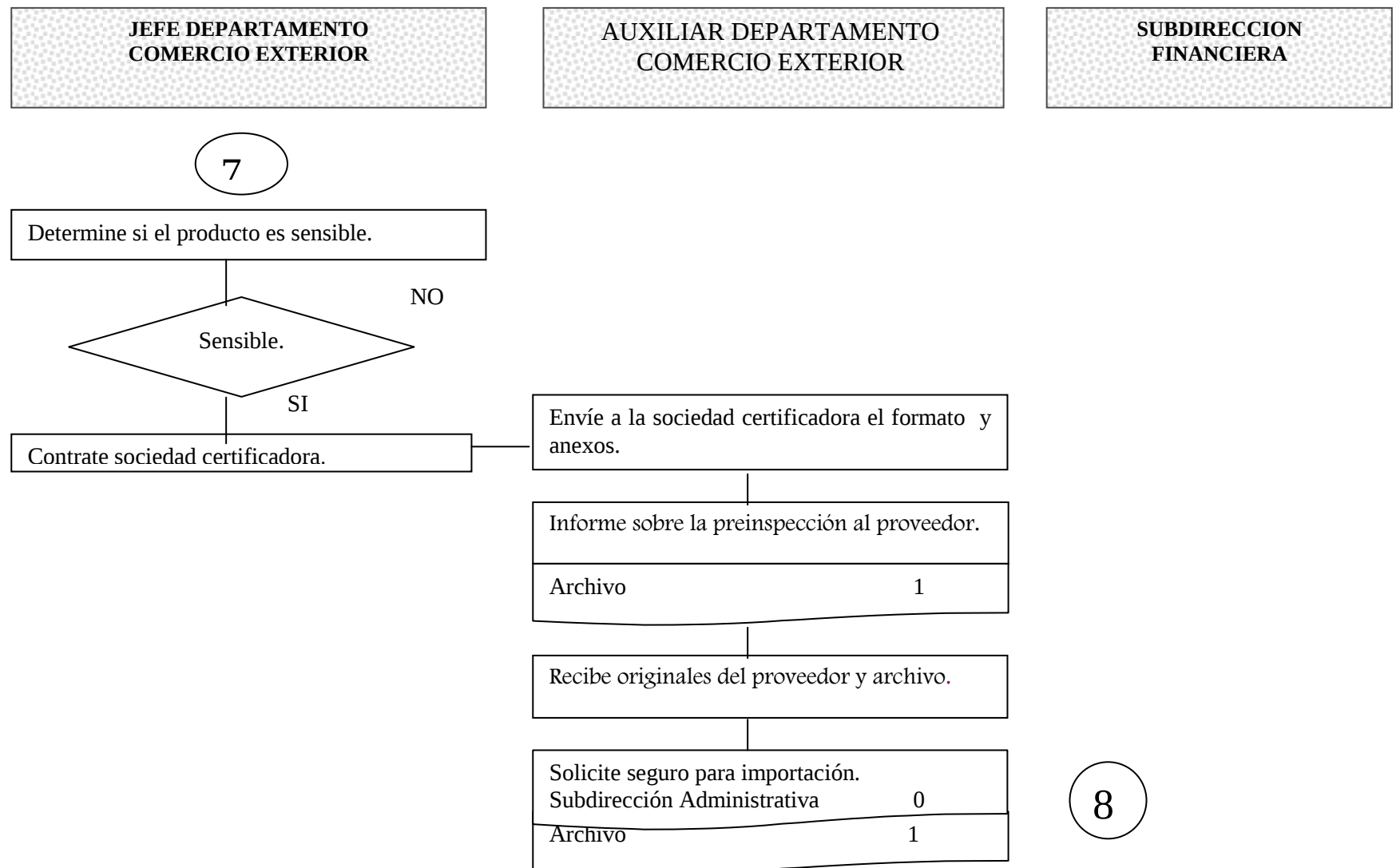


Figura 28. Despacho y llegada de la mercancía

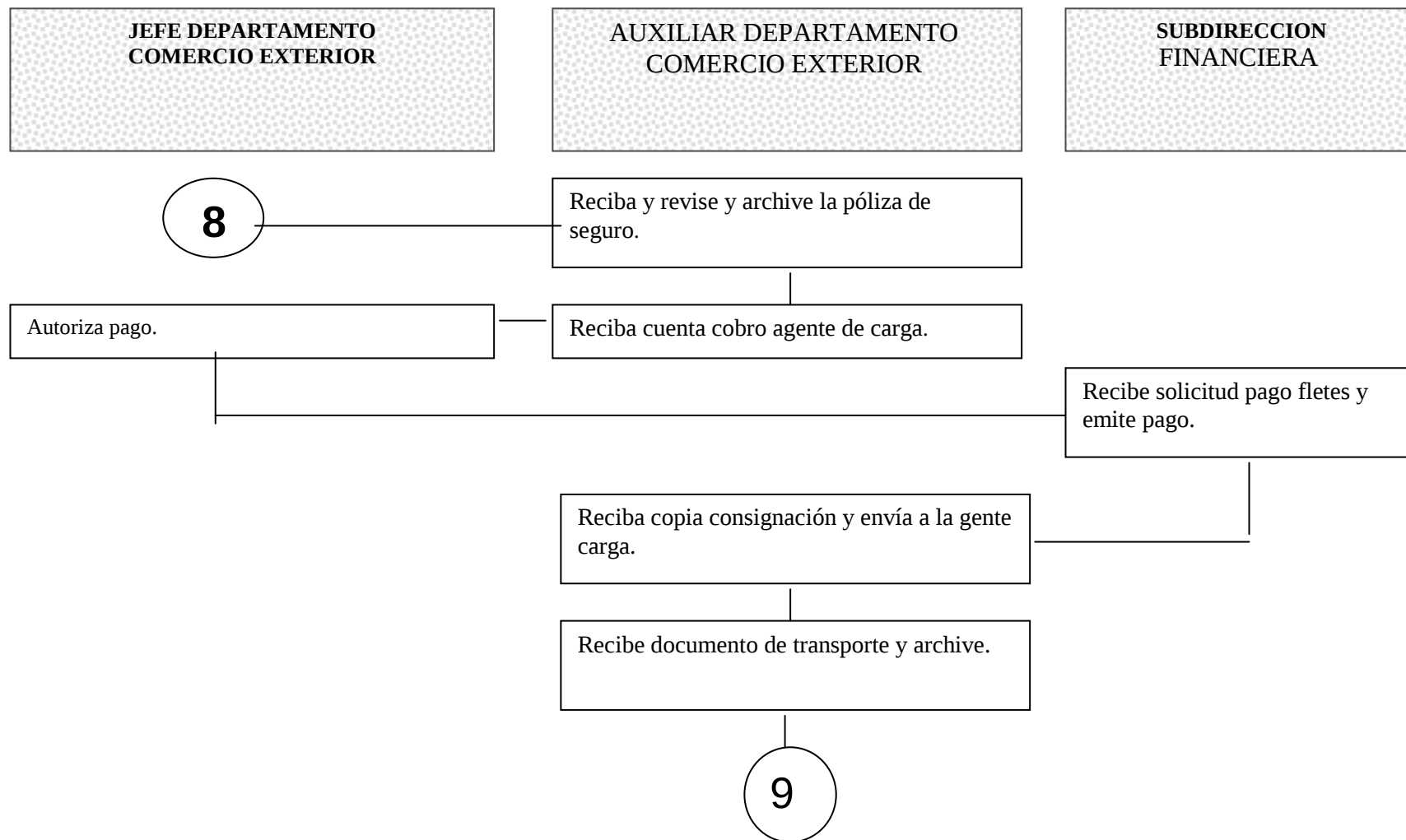


Figura 28. Despacho y llegada de la mercancía

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO : Nacionalización de la mercancía.

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Determine si el valor FOB total contenido en la factura es igual o superior a los US\$ 5.000, para que compre el formulario de la Declaración Andina de Valor en Aduana. (Veáse anexo E).	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
02	Solicite el dinero a la Subdirección Administrativa mediante memorando para la compra del Formulario de la “Declaración Andina de Valor en Aduana” y la “Declaración de Importación”.(Veáse Anexo F).	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
03	Reciba el dinero y envíe el mensajero a la Administración de Aduana para que adquiera los formularios.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
04	Compre los formularios y entréguelos al Auxiliar del Departamento de Comercio Exterior.	Subdirección Administrativa	Mensajero
05	Entregue los formularios al auxiliar del Departamento y el recibo de pago.	Subdirección Administrativa	Mensajero
06	Reciba los formularios y diligéncielos en forma correcta. No olvide que estos formularios no pueden contener errores. Si tiene alguna respecto a las instrucciones revise la cartilla del declarante que emite la DIAN	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
07	Entregue los formularios al jefe del departamento para que los revise y los entregue al Director ejecutivo para que los apruebe mediante su firma	Comercio exterior	Auxiliar del Departamento
08	Solicite mediante memorando la Subdirección Financiera el dinero para el pago de los tributos aduaneros	Comercio Exterior	Jefe del Departamento

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO : Nacionalización de la mercancía.

09	Diríjase a la entidad financiera autorizada y cancele los tributos aduaneros	Subdirección Financiera	Mensajero
10	Verifique la cancelación de los tributos aduaneros	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
11	Envíe al agente de aduanas los siguientes documentos para que efectúe el levante de la mercancía: Factura comercial, registro o licencia de importación, declaración de importación, declaración andina del valor en aduana (si es necesaria), certificado de origen, lista de empaque, certificado de inspección, poder o mandato cuando la importación se realiza a través de agente	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
12	Contrate el transporte para que se encargue de llevar la mercancía hasta el almacén de la Fundación	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
13	Una vez llegue la mercancía a la Fundación comuníquese su llegada a la dependencia que ha solicitado el producto importado	Comercio Exterior	Jefe del Departamento

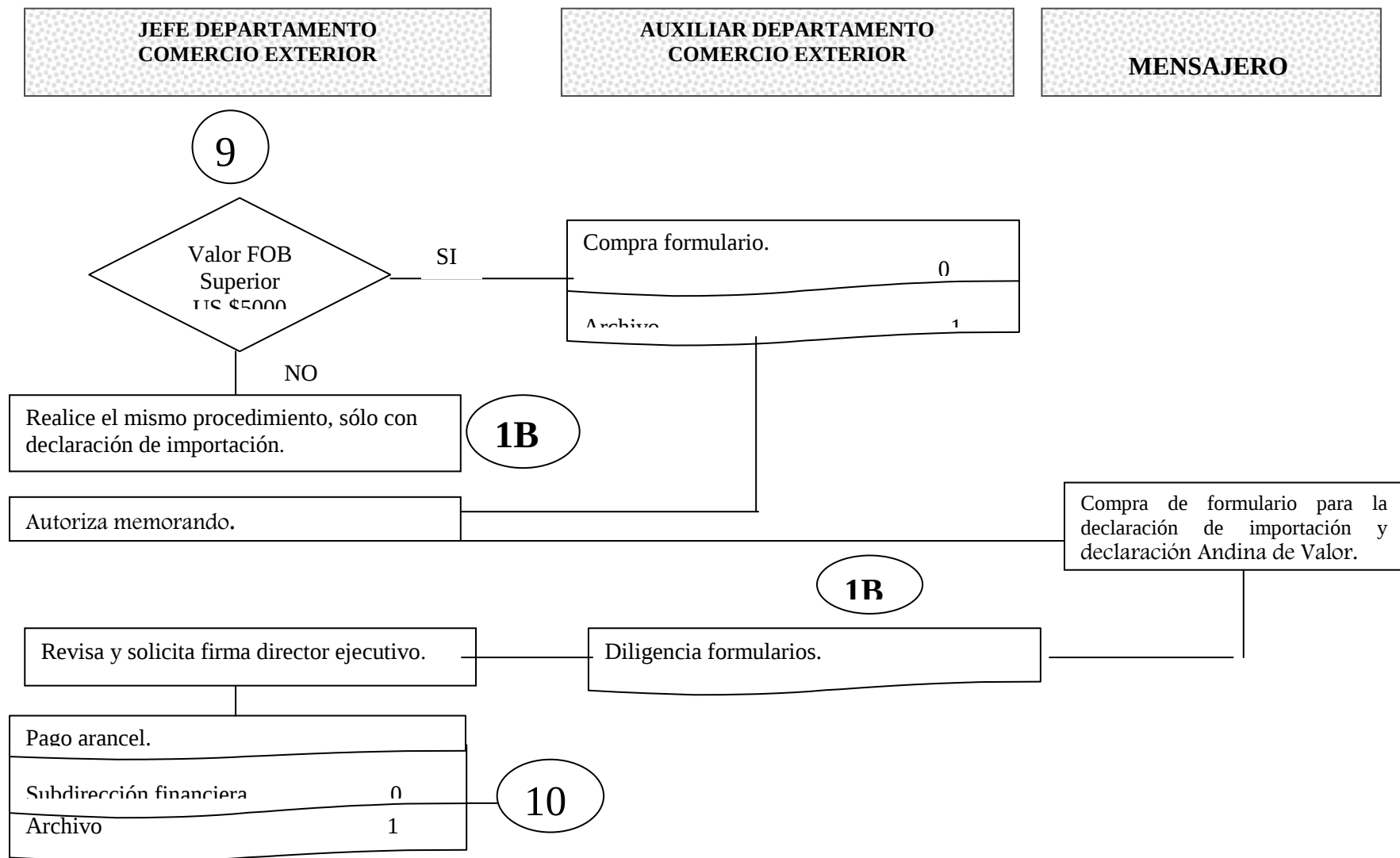


Figura 29. Nacionalización de la mercancía

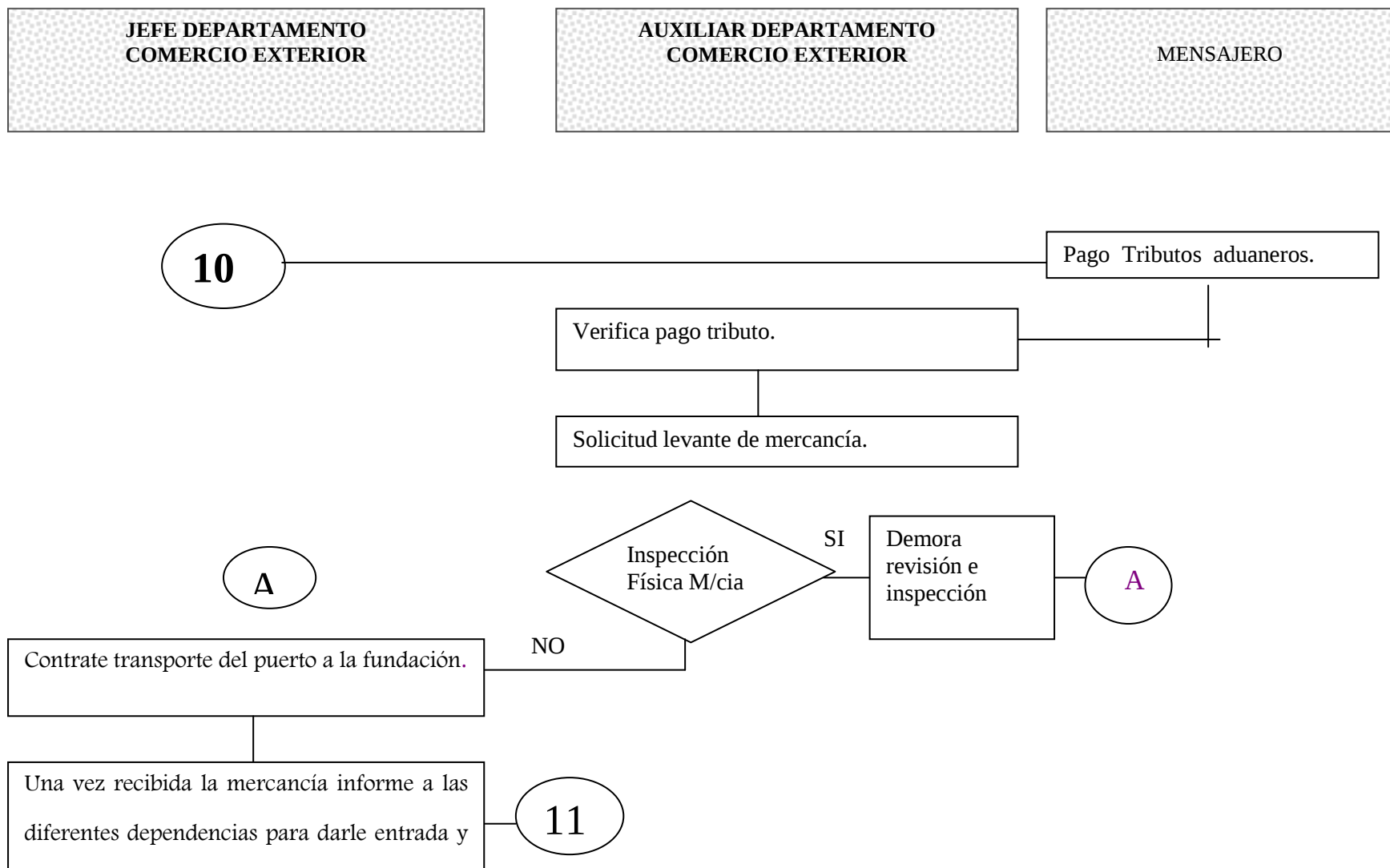


Figura 29. Nacionalización de la mercancía

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCESO : Liquidación real de la importación

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Reúna los documentos soportes de gastos, revise y haga la liquidación real de la importación	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
02	Entregue a contabilidad los siguientes documentos: originales de todos los soportes de gastos y copias de la factura , registro de importación y de la declaración de importación	Comercio Exterior	Jefe del Departamento

Figura 30. Liquidación Real de la Importación

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO : Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores del Incomex

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Diligenciar el formato de Registro Nacional de Exportadores (Veáse Anexo G) de acuerdo a las instrucciones que en el se dan. Este registro debe renovarse anualmente.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
02	Entregue al mensajero la siguiente documentación para tramitar el registro: - Fotocopia del Nit. - Certificado de existencia y representación legal, con fecha de expedición no mayor a 3 meses - Formato de Registro Nacional de Exportadores diligenciado.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
03	Entregue en el Incomex – Subdirección de Operaciones la documentación. El Incomex procederá a efectuar el Registro Nacional de Exportadores de Servicios previa corroboración de la información suministrada por el exportador.	Subdirección Financiera	Mensajero
04	Recibida la notificación, infórmele al Jefe de Departamento y archive los documentos correspondientes.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

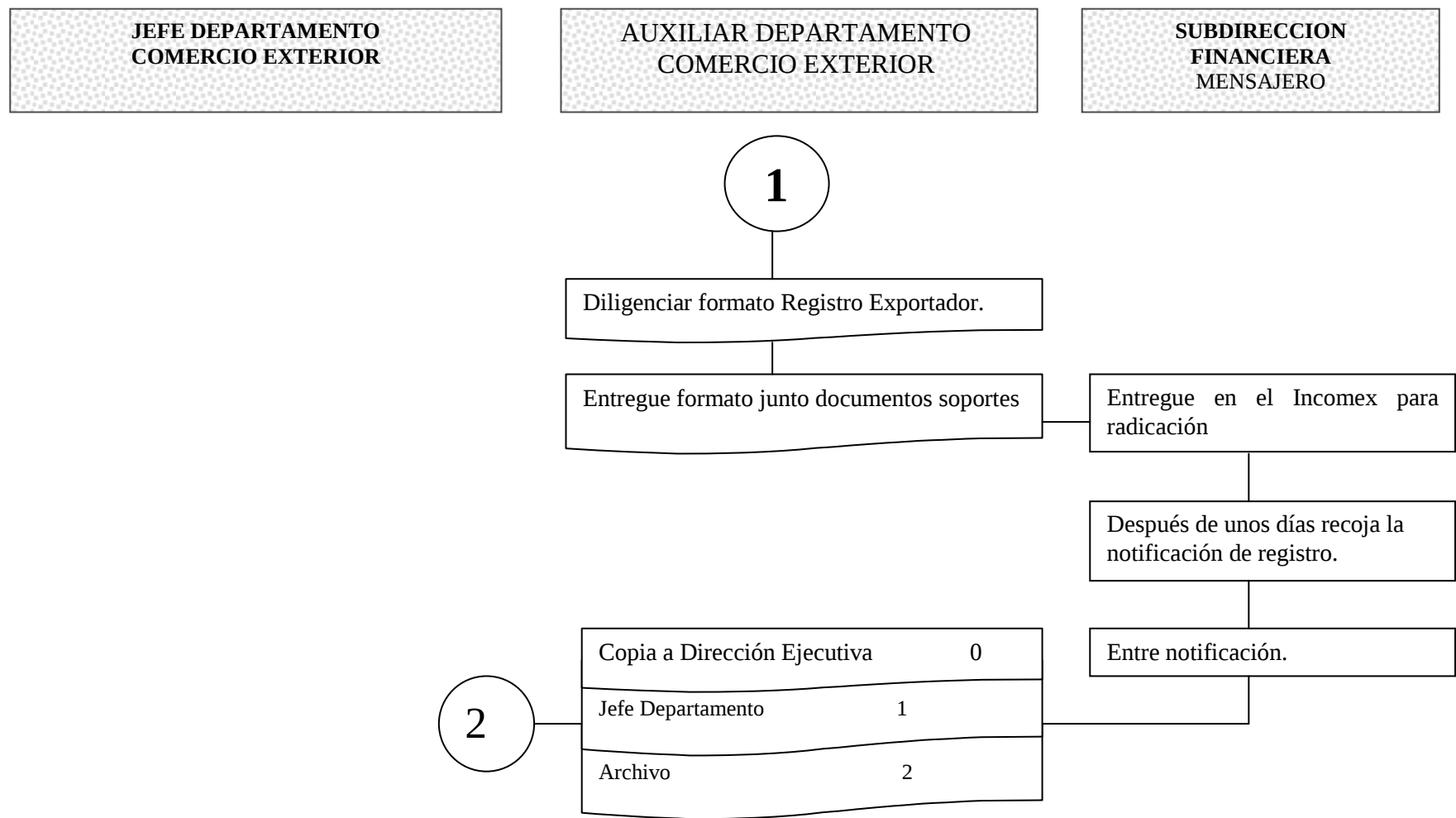


Figura 31. Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

FUNDACION CARDIOVASCULAR DEL ORIENTE COLOMBIANO DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO : Registro en el Incomex de contratos relacionados a la exportación de servicios

No.	ACTIVIDAD	DEPENDENCIA	RESPONSABLE
01	Previo el cumplimiento del proceso de inscripción en el Registro Nacional de Exportadores y cada vez que se realice la firma de un contrato de prestación de servicios en el exterior, solicite a la Dirección Ejecutiva copia del contrato para su radicación en el Incomex y entréguelo al auxiliar del departamento	Comercio Exterior	Jefe del Departamento
02	Entregue copia del contrato de prestación de servicios junto con una carta remisoría en original y copia al mensajero.	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento
03	Entregue la documentación al Incomex – Subdirección de Operaciones. El Incomex procederá a su radicación y correspondiente inscripción en el Registro Nacional de Exportadores.	Subdirección Financiera	Mensajero
04	Entregue al auxiliar del departamento copia de la carta remisoría radicada.	Subdirección Financiera	Mensajero
05	Archive la documentación correspondiente a la radicación del contrato de prestación de servicios en el exterior	Comercio Exterior	Auxiliar del Departamento

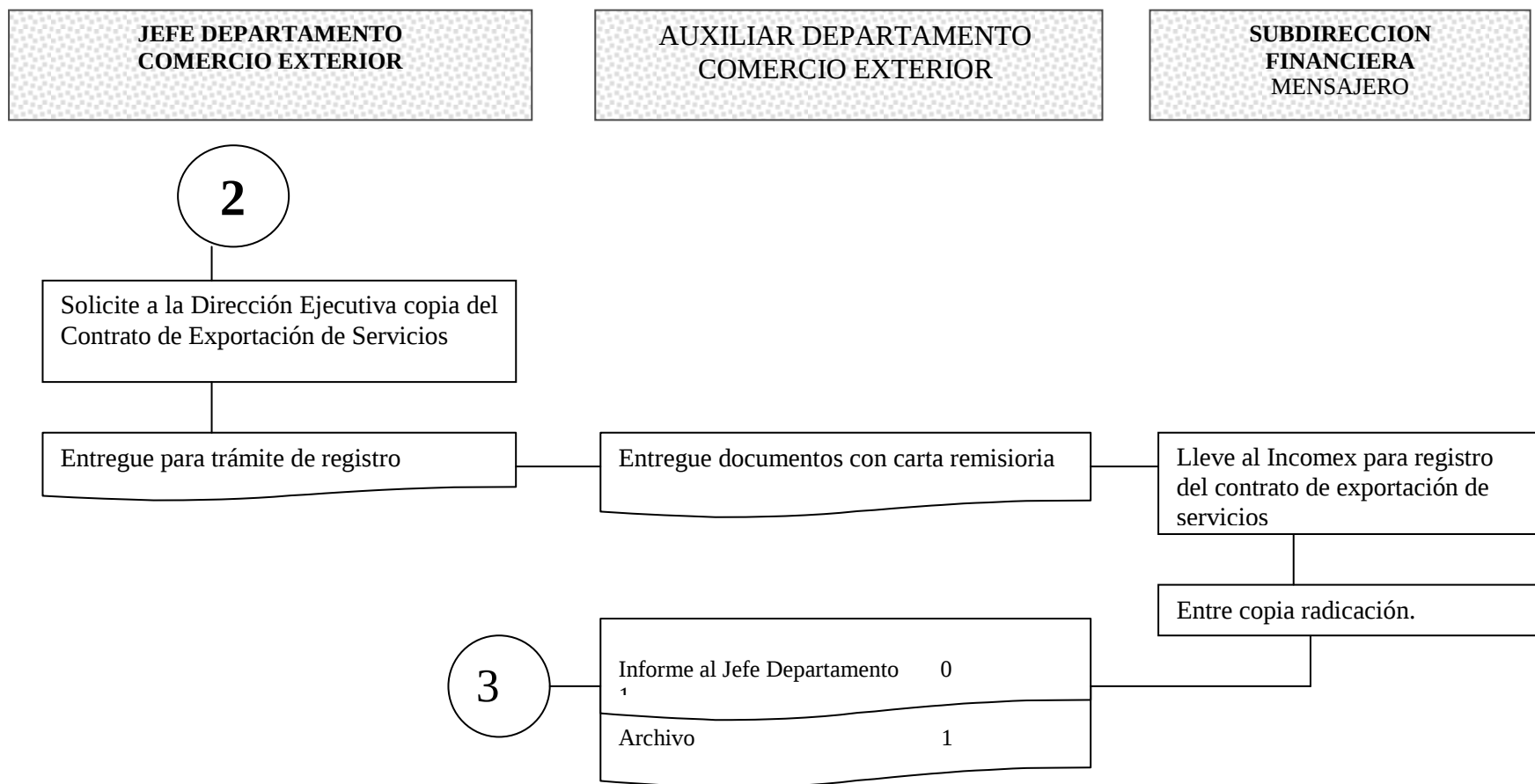


Figura 32. Registro en el Incomex de contratos de exportación de servicios

3.4. ESTRATEGIA DE MERCADEO

Para lograr la proyección internacional de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, debe establecerse como un primer paso dentro del proceso de posicionamiento, la celebración de convenios con instituciones de cada uno de los países objeto de su proyección. Como parte fundamental del mercadeo directo, dentro de los convenios se debe estipular la prestación directa del servicio a los pacientes utilizando la infraestructura de las instituciones con las que se establece el convenio y el servicio de asesoría permanente en transferencia de tecnología, investigación y tratamiento de las enfermedades cardiovasculares.

Para facilitar el mercadeo directo, la Fundación Cardiovascular debe apropiarse de las tendencias de las comunicaciones en el mundo moderno, a fin de minimizar costos por desplazamiento hacia los países con los que establezca convenios e inclusive en el proceso de contactación.

Por otra parte, la Fundación Cardiovascular debe diseñar un portafolio que involucre la gama de servicios a exportar y las condiciones para tener acceso a estos, para difundirlos en los países objeto de su posicionamiento utilizando aparte de los sistemas de telecomunicaciones, los departamentos comerciales de los cuerpos diplomáticos (Embajadas y Consulados). En el diseño de este portafolio debe trabajar en conjunto con la Oficina de mercadeo.

Teniendo en cuenta las tendencias del intercambio científico-cultural de las diversas áreas del saber utilizadas por los diferentes gremios a nivel mundial, es indispensable que la Fundación Cardiovascular haga presencia en los eventos de medicina especializada contando por lo menos con el Jefe del departamento de Comercio Exterior para utilizar así, los eventos como espacio para mercadeo a través de folletos publicitarios, stands y revistas especializadas.

Además la Fundación Cardiovascular dentro de los convenios interinstitucionales debe abrir espacios a galenos provenientes de otros países en proceso de especialización, porque de esta manera no solo se contribuye a mejorar el conocimiento teórico práctico de quien participa en la pasantía con la correspondiente proyección hacia su país de origen, sino que este personal se puede convertir en multiplicador del conocimiento de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano.

3.5. ASPECTOS ECONOMICOS

3.5.1 Inversión. Comprende la adquisición de todos los activos fijos requeridos para la dotación del Departamento de Comercio Exterior la cual alcanza una suma de ocho millones trescientos cincuenta mil pesos mcte (\$8.350.000,00). (Véase cuadros 20, 21 y 22).

Cuadro 20. Muebles y enseres

CAN.	DETALLE	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
2	Escritorio tipo secretaria	Puesto de trabajo modular con 2 gavetas y cajón-archivo, teclado extendible, mesa impresora con división para el papel.	\$ 600.000.00	\$ 1.200.000.00
2	Sillas auxiliares	Sin brazos	\$ 60.000.00	\$ 120.000.00
2	Silla ergonómica	Tipo secretaria	\$ 140.000.00	\$ 280.000.00
1	Archivador	Modular	\$ 100.000.00	\$ 100.000.00
2	Papeleras	Metálicas	\$ 15.000.00	\$ 30.000.00
	TOTAL			\$ 1.730.000.00

Fuente: Cotizaciones varias

Cuadro 21. Equipo de computación

CANTIDAD	DETALLE	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
2	Computadores	\$ 1.970.000.00	\$ 3.940.000.00
1	Impresora burbuja	\$ 340.000.00	\$ 340.000.00
1	U.P.S	\$ 200.000.00	\$ 200.000.00
1	Estabilizador de voltaje 1000W	\$ 60.000.00	\$ 60.000.00
1	Software comercio exterior	\$ 1.000.000.00	\$ 1.000.000.00
1	Fax modem	\$ 80.000.00	\$ 80.000.00
	TOTAL		\$ 5.620.000.00

Fuente: Cotizaciones varias

Cuadro 22. Equipo de oficina

CANTIDAD	DETALLE	VR.UNITARIO	VR. TOTAL
1	Máquina de escribir	\$ 350.000.00	\$ 350.000.00
2	Sumadoras	\$ 80.000.00	\$ 160.000.00
2	Aparatos telefónicos	\$ 45.000.00	\$ 90.000.00
1	Fax	\$ 400.000.00	\$ 400.000.00
	TOTAL		\$1.000.000.00

Fuente: Cotizaciones varias

3.5.2 Costos y gastos de operación del departamento de Comercio Exterior

3.5.2.1 Costo de Recurso Humano. Los costos de recurso humano del departamento de comercio exterior está integrado por la nómina de un Jefe y un auxiliar del departamento, con los respectivos componentes de prestaciones sociales, aportes parafiscales y seguridad social. (Véase cuadro 23).

El Jefe es un profesional de Comercio Exterior con salario de \$928.000 y un auxiliar que adelanta estudios en carreras de las ciencias administrativas, económicas y contables con salarios de \$475.600, para un costo total mensual de \$1.403.600.00.

Cuadro 23. Estimación costo de Recurso Humano año 1999

Cargo	Jefe de departamento	Auxiliar de departamento	Totales
Salario	928,000.00	475,600.00	1,403,600.00
Prestaciones sociales:			
Cesantías 8.33%	77,302.00	39,617.00	
Intereses cesantías 1%	9,280.00	4,756.00	
Primas 8.33%	77,302.00	39,617.00	
Vacaciones 4.17%	38,698.00	19,833.00	
Sub-total prestaciones sociales	202,582.00	103,823.00	306,405.00
Aportes parafiscales:			
Sena 2%	18,560.00	9,512.00	
I.C.B.F 3%	27,840.00	14,268.00	
Caja compensación 4%	37,120.00	19,024.00	
Sub-total aportes parafiscales	83,520.00	42,804.00	126,324.00
Régimen seguridad social:			
Salud 8%	74,240.00	38,048.00	
Pensión 9%	83,520.00	42,804.00	
ARP 1%	9,280.00	4,756.00	
Sub-total seguridad social	167,040.00	85,608.00	252,648.00
TOTALES			2,088,977.00

Fuente: Autores Estudio

3.5.2.2 Depreciaciones. Los muebles y enseres, equipo de computo y equipo de oficina, se depreciarán por el sistema de línea recta así:

- Muebles y enseres 10 años. (Véase cuadro 24)
- Equipo de computo 5 años. (Véase cuadro 25)

- Equipo de oficina 5 años. (Véase cuadro 26)

- Depreciación por año (Véase cuadro 27).

Cuadro 24. Depreciación de muebles y enseres

AÑO	SALDO EN LIBROS	VALOR FINAL ACTIVO	DEPRECIAC. PERIODO	DEPRECIAC. ACUMULADA	SALDO A DEPRECIAR
0		1,730,000			1,730,000
1	1,730,000	1,730,000	173,000	173,000	1,557,000
2	1,557,000	1,730,000	173,000	346,000	1,384,000
3	1,384,000	1,730,000	173,000	519,000	1,211,000
4	1,211,000	1,730,000	173,000	692,000	1,038,000
5	1,038,000	1,730,000	173,000	865,000	865,000
6	865,000	1,730,000	173,000	1,038,000	692,000
7	692,000	1,730,000	173,000	1,211,000	519,000
8	519,000	1,730,000	173,000	1,384,000	346,000
9	346,000	1,730,000	173,000	1,557,000	173,000
10	173,000	1,730,000	173,000	1,730,000	0

Fuente: Autores Estudio

Cuadro 25. Depreciación equipo de computo

AÑO	SALDO EN LIBROS	VALOR FINAL ACTIVO	DEPRECIAC. PERIODO	DEPRECIAC. ACUMULADA	SALDO A DEPRECIAR
0		5,620,000			5,620,000
1	5,620,000	5,620,000	1,124,000	1,124,000	4,496,000
2	4,496,000	5,620,000	1,124,000	2,248,000	3,372,000
3	3,372,000	5,620,000	1,124,000	3,372,000	2,248,000
4	2,248,000	5,620,000	1,124,000	4,496,000	1,124,000
5	1,124,000	5,620,000	1,124,000	5,620,000	0

Fuente: Autores Estudio

Cuadro 26. Depreciación equipo de oficina

AÑO	SALDO EN LIBROS	VALOR FINAL ACTIVO	DEPRECIAC. PERIODO	DEPRECIAC. ACUMULADA	SALDO A DEPRECIAR
-----	-----------------	--------------------	--------------------	----------------------	-------------------

0		1,000,000			1,000,000
1	1,000,000	1,000,000	200,000	200,000	800,000
2	800,000	1,000,000	200,000	400,000	600,000
3	600,000	1,000,000	200,000	600,000	400,000
4	400,000	1,000,000	200,000	800,000	200,000
5	200,000	1,000,000	200,000	1,000,000	0

Fuente: Autores Estudio

Cuadro 27. Depreciación por año

ACTIVO	1999	2000	2001	2002	2003
Muebles y enseres	173,000	173,000	173,000	173,000	173,000
Equipo de Computo	1,124,000	1,124,000	1,124,000	1,124,000	1,124,000
Equipo de oficina	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Total depreciación	1,497,000	1,497,000	1,497,000	1,497,000	1,497,000
Deprec. Acumulada	1,497,000	2,994,000	4,491,000	5,988,000	7,485,000

Fuente: Autores Estudio

3.5.3 Análisis del costo de materiales e insumos. Al ser el propósito fundamental del departamento de comercio exterior, gestionar la adquisición de materiales e insumos y la exportación de servicios, se hace necesario evaluar la diferencia de los costos totales de la dotación a nivel del mercado doméstico o por importación directa.

3.5.3.1 Costo de adquisición de materiales e insumos en el mercado nacional. En la proyección de los costos de materiales e insumos, se tiene en cuenta el comportamiento de las cirugías efectuadas en la Fundación Cardiovascular y los costos de materiales e insumos utilizados en los años 1995 a 1998.

En el cuadro 28 se presentan las cirugías desarrolladas en la Institución desde el año 1994 hasta el año 1998 y el pronóstico a partir del año 1999 hasta el año 2003.

Cuadro 28. Proyección de cirugías a realizar por F.C.V.

AÑO	CIRUGIA / AÑO	CIRUGIA / MES
1994	220	18
1995	431	36
1996	620	52
1997	912	76
1998	1433	119
1999	1595	133
2000	1886	157
2001	2177	181
2002	2467	206
2003	2758	230

Fuente: Autores Estudio

Los costos de materiales e insumos utilizados por la Fundación Cardiovascular en el período comprendido entre 1995 a 1998 se presentan en el cuadro 29. En la determinación de dichos costos se identifican las compras efectuadas a proveedores nacionales de productos importados y de productos nacionales; las importaciones directas incluyendo costos de nacionalización y gravámenes efectuadas directamente por la Fundación Cardiovascular. Al total de estas compras se le adicionó el gasto del personal asignado a los procesos de legalización y gestión en la adquisición de materiales de origen extranjero.

Con base en las cirugías efectuadas en este período, se establece la relación entre el costo total de las mercancías y el número de cirugías, determinando así

una asignación de costos de materiales e insumos por cirugía la cual sirve de referencia para las proyecciones a evaluar en la propuesta. De los costos de materiales e insumos asignados por cirugía se determina un promedio de \$2.572.141; cifra que sirve de base para la proyección del consumo materiales/insumo para los años 1999-2003. Dicha cifra se afecta con la inflación promedio del 17% para cada uno de los años. (Véase cuadro 30)

Las proyecciones se efectuaron estimando que la Institución se provea de materiales en un 96% de distribuidores nacionales clasificando el origen de estos (nacionales e importados) y en un 4% anual de importación directa, tasa que corresponde al promedio anual de importaciones efectuadas en los años anteriores

3.5.3.2 Costos de adquisición de materiales e insumos en el mercado internacional. La proyección de los costos de adquisición de materiales e insumos en el mercado internacional se hace teniendo en cuenta la puesta en marcha del departamento de comercio exterior.

En la estimación de los costos proyectados se hizo necesario identificar los márgenes que determinan la diferencia entre el precio de un producto importado directamente y la compra a proveedores nacionales de productos de origen internacional.

En el cuadro 31 se presenta el valor de los materiales e insumos más significativos que utiliza la Fundación Cardiovascular, referenciando tanto los precios en plaza

como los de los productos importados, encontrándose diferencias extremas que oscilan entre el 200 y el 500 por ciento; tan solo dos productos tienen recargos en plaza frente a la importación directa menores al 20%; determinando a su vez, una diferencia de precios con porcentaje promedio de recargo del precio en plaza sobre la importación, del 60.45%. Este porcentaje es significativo al permitirle a la Fundación Cardiovascular un ahorro en sus compras por encima del 50%.

Teniendo como referencia las proyecciones citadas en el cuadro 30 y el margen de recargo de los elementos quirúrgicos en plaza, se proyectan los costos de materiales e insumos utilizados por la Fundación Cardiovascular, estimando la importación del 100% de aquellos cuyo origen es extranjero. En la proyección de las importaciones se estima una devaluación promedio de 23.94%.

En el cuadro 32 se presentan las proyecciones de los costos de materiales e insumos utilizados tanto de origen internacional como nacional, estimando que con la creación del departamento la F.C.V. se importe directamente el 100% de aquellos elementos quirúrgicos de origen internacional. Al costo total de los materiales se adicionan los costos ocasionados por la actividad del departamento de comercio exterior, es decir, los costos de la nómina generada en la estructura del departamento y la depreciación de los activos fijos con los que se dotará el departamento. Estos datos son tomados de los cuadros 23 y 27 respectivamente.

Cuadro 31. Comparativo en la compra de materiales e insumos por importación directa o por intermediación de distribuidores

DESCRIPCION	VR UNITARIO PREC.EXTERNO	COSTO PROM. IMPORTACION	COSTO NACIONALIZ.	PRECIO PLAZA	DIFERENCIA	% RECARGO
OXIGENADOR LILLIPUT	442,250.00	84,862.64	527,112.64	716,000.00	188,887.36	35.83%
RESERVORIO LILLIPUT	137,250.00	26,336.69	163,586.69	217,000.00	53,413.31	32.65%
TUBERIA LILLIPUT	137,250.00	32,607.31	169,857.31	197,000.00	27,142.69	15.98%
HEMOCONCENTRADOR	99,125.00	20,379.58	119,504.58	168,000.00	48,495.42	40.58%
OXIGENADOR PEDIATRICO	465,125.00	95,627.20	560,752.20	965,000.00	404,247.80	72.09%
SISTEMA BUCKBERG	205,875.00	42,326.81	248,201.81	311,000.00	62,798.19	25.30%
VALVULAS	342,500.00	106,506.63	449,006.63	2,200,000.00	1,750,993.37	389.97%
GORRO ENFERMERA 19' X 500 UND	18,032.00	24,737.63	42,769.63	65,300.00	22,530.37	52.68%
GORRO ENFERMERA 21' X 500 UND	20,384.00	27,964.28	48,348.28	73,800.00	25,451.72	52.64%
TAPABOCAS -CAJA X 50	3,214.40	4,409.75	7,624.15	27,850.00	20,225.85	265.29%
POLAINAS- CAJA X100	5,801.60	7,959.06	13,760.66	83,700.00	69,939.34	508.26%
BATA PARA PACIENTE- 50XCARTON	8,467.20	11,615.93	20,083.13	61,974.00	41,890.87	208.59%
BATA DE CIRUGIA S-60XCARTON	105,934.08	145,328.22	251,262.30	327,602.00	76,339.70	30.38%
BATA DE CIRUGIA M-60XCARTON	110,638.08	151,781.51	262,419.59	429,159.00	166,739.41	63.54%
TELA NO TEJIDA 100% POLIP.1.4MX	470.40	645.33	1,115.73	1,308.00	192.27	17.23%
GUANTES LATEX TALLA 100XCAJA	3,920.00	5,377.75	9,297.75	12,254.00	2,956.25	31.80%
GUANTES ESTERILES CAJAX24	6,773.76	5,377.75	12,151.51	17,400.00	5,248.49	43.19%
PORCENT.PROMEDIO DE RECARGO						60.45%

Fuente: Autores Estudio

Cuadro 29. Resumen de compras a proveedores nacionales e internacionales. 1995-1998

CONCEPTO	1995	1996	1997	1998
CIRUGIAS POR AÑO	431	620	912	1433
PROVEEDOR NACIONAL DE PROD. IMPORT.	1,258,950,144	1,694,968,484	2,201,472,331	2,905,829,953
PROVEEDOR NACIONAL DE PROD. NACION.	306,043,856	412,037,516	535,165,815	706,391,279
PROVEEDOR INTERNACIONAL	0	0	61,519,424	242,134,440
TOTAL COMPRAS	1,564,994,000	2,107,006,000	2,798,157,570	3,854,355,672
INVENTARIO	372,411,000	365,782,000	671,021,000	857,674,340
COSTO MATERIALES E INSUMOS UTILIZADOS	1,191,715,200	1,748,437,960	2,127,136,570	3,667,702,332
COSTO MATERIALES POR CIRUGIA	2,765,000	2,820,061	2,332,387	2,792,135
COSTO PERSONAL DE IMPORTACION			11,974,230.00	14,191,680.00
COSTO PROMEDIO MATER.POR CIRUGIA 95-98				2,572,141.36

Fuente: Autores Estudio

Cuadro 30. Proyección de costos en la adquisición de materiales e insumos en el mercado nacional 1999-2003

CONCEPTO	1999	2000	2001	2002	2003
CIRUGIAS POR AÑO	1595	1886	2177	2467	2758
COSTO MATERIALES POR CIRUGIA	3,009,405	3,521,004	4,119,575	4,819,903	5,639,286
PROVEEDOR NACION. PRODUCT.IMPORT.	3,675,511,783	5,593,593,068	7,531,670,377	9,967,039,132	13,012,767,990
PROVEEDOR NACION. PRODUCT. NACION..	893,496,698	1,359,771,709	1,830,907,643	2,422,932,393	3,163,332,326
PROVEEDOR INTERNACIONAL	190,375,353	278,134,591	374,503,121	495,598,861	647,044,013
TOTAL COMPRAS	4,759,383,834	6,953,364,777	9,362,578,020	12,389,971,525	16,176,100,316
INVENTARIO	816,153,752	1,128,904,402	1,524,403,429	2,021,746,788	2,644,131,631
COSTO MAT E INS UTILIZADOS	4,800,904,422	6,640,614,127	8,967,078,993	11,892,628,166	15,553,715,474
GASTOS DEL PERSONAL DE IMPORTAC.	16,746,182.40	19,760,495	23,317,384	27,514,514	32,467,126
TOTAL COSTOS Y GASTOS DE MATERIAL.	4,817,650,605	6,660,374,622	8,990,396,378	11,920,142,679	15,586,182,600

Fuente: Autores Estudio

Cuadro 32. Proyección de costo de materiales e insumos con el Departamento de Comercio Exterior. 1999-2003

CONCEPTO	1999	2000	2001	2002	2003
CIRUGIAS POR AÑO	1595	1886	2177	2467	2758
COSTO MATERIALES POR CIRUGIA	1,976,087	2,596,168	3,026,839	3,531,853	4,123,452
PROVEEDOR NACIONAL PRODUCT. NACION.	893,496,698	1,359,771,709	1,830,907,643	2,422,932,393	3,163,332,326
PROVEEDOR INTERNACIONAL	2,481,127,477	3,764,325,347	5,068,594,973	6,707,527,270	8,757,214,153
AJUSTE POR DEVALUACION	593,981,918	901,179,488	1,213,421,637	1,605,782,028	2,096,477,068
TOTAL COMPRAS	3,968,606,094	6,025,276,544	8,112,924,253	10,736,241,691	14,017,023,547
INVENTARIO	816,153,752	1,128,904,402	1,524,403,429	2,021,746,788	2,644,131,631
COSTO MATER.E INSUMOS UTILIZADOS	3,152,452,342	4,896,372,142	6,588,520,824	8,714,494,903	11,372,891,917
GASTOS DE PERSONAL DE IMPORTACION	25,067,736	29,579,928	34,904,316	41,187,092	48,600,769
DEPRECIACION ACTIV.FIJOS DPTO COM.EXT.	1,497,000	1,497,000	1,497,000	1,497,000	1,497,000
TOTAL COSTOS Y GASTOS DE MATERIALES	3,179,017,078	4,927,449,071	6,624,922,140	8,757,178,995	11,422,989,686

Fuente: Autores Esutido

4. EVALUACION DE LA PROPUESTA

4.1. ASPECTOS ECONOMICOS

Como herramienta de evaluación económica de la propuesta de creación del departamento de comercio exterior de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, se tiene el valor presente de los beneficios netos, resultantes entre la diferencia de los costos por adquisición y consumo de materiales e insumos en que se incurrirá operando en las condiciones actuales y los estimados con la operatividad del departamento de comercio exterior. Como tasa de descuento para la determinación del valor neto actualizado se tomó como tasa de oportunidad el DTF promedio del mes de diciembre (34.06%).

En la determinación del valor presente neto, se utilizó la fórmula:

$$VPN = \sum_{n=1}^5 [VPn(cmsd) - VPn(cmcd)] - I_o$$

donde :

VPN = valor presente neto

n= período

VPn(cmsd) = valor presente de los costos de materiales e insumos sin departamento del período n

VPn(cmcd) = valor presente de los costos de materiales e insumos con departamento del período n

$$\begin{aligned} \text{VPN} = \{ & [(4.817.650.605) (1+0.3406)^{-1} + (6.660.374.622) (1+0.3406)^{-2} + \\ & (8.990.396.378) (1+0.3406)^{-3} + (11.920.142.679) (1+0.3406)^{-4} + \\ & (15.586.182.600 (1+0.3406)^{-5}] - [(3.179.017.078) (1+0.3406)^{-1} + \\ & (4.927.449.071) (1+0.3406)^{-2} + (6.624.922.140) (1+0.3406)^{-3} + \\ & (8.757.178.955) (1+0.3406)^{-4} + (11.422.989.686) (1+0.3406)^{-5}] \} - \\ & 8.350.000 \end{aligned}$$

$$\text{VPN} = [18.321.096.187 - 13.212.039.528] - 8.350.000$$

$$\text{VPN} = 5.100.706.659$$

El valor presente neto, resulta bastante significativo, siendo innegable el beneficio económico para la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, al crear el departamento de comercio exterior y a través de este recurrir a la importación de todos aquellos materiales e insumos de origen extranjero, puesto que la diferencia entre los costos y gastos ocasionados en la compra de dichos elementos sin la creación del departamento superan en un 38.67% a los ocasionados en el mismo proceso con la creación del departamento, lo que permite recuperar la inversión con el menor costo con un remanente neto actualizado de \$5.100.706.659.

De otra parte, si se tiene en cuenta que la inversión inicial es de \$8.350.000 esta se recuperará con la primera importación.

Es importante resaltar que la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano al efectuar la importación directa de los elementos necesarios para el desarrollo de sus actividades mejorará aún más sus beneficios si hace uso de las exenciones arancelarias establecidas en el decreto 255 de 1992 logrando reducir con ello los costos de importación hasta en un 5% del valor importado frente a un importador independiente de carácter mercantil.

A los beneficios ya expuestos, el departamento de comercio exterior puede agregar las expectativas generadas en el campo de los servicios de tratamiento de las enfermedades cardiovasculares (prevención, diagnóstico y control), a nivel de los países Latinoamericanos; siendo la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, no sólo el primer centro en investigaciones lo que facilitaría su posicionamiento en el mercado internacional.

4.2. ASPECTOS SOCIALES

Por ser la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano un ente netamente de orientación social y sin ánimo de lucro, el hecho de reducir sustancialmente los costos de materiales e insumos para la prestación de los servicios propios de su actividad económica, facilita la reducción de las tarifas de los servicios,

beneficiando con ello a un promedio de 18.000 pacientes/año de los cuales el 11% reciben intervención quirúrgica. Estos beneficios sociales se amplían en la medida en que la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano incursiona en los países Latinoamericanos, los cuales no solamente padecen altos índices de morbilidad y mortalidad cardiovascular sino los niveles económicos le impiden acceder a tratamientos altamente tecnificados.

CONCLUSIONES

El hecho de haberse constituido la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano en empresa líder en investigaciones sobre las enfermedades del corazón en América Latina y contar con los centros cardiovasculares de Estados Unidos como ejemplo, la colocan en condiciones ventajosas para ampliar sus fronteras en la prestación de servicios al resto del continente, gracias a la ubicación estratégica del país que conlleva a la disminución de los costos por desplazamiento desde los países que padecen los mayores índices de enfermedades cardiovasculares, condición que se potencializa, si se tiene en cuenta que gracias a la estrategia de investigación desarrollada por la Fundación se puede incursionar directamente en los centros de residencia de la población afectada, e incluso facilita llegar directamente al paciente con unos mejores costos y en su propio hábitat. Esta expectativa se puede cristalizar gracias a las tendencias del mundo moderno, en donde las fronteras físicas tienden a desaparecer, facilitando la incursión en cualquier Nación, bien sea por intervención directa o por convenio con instituciones de fines similares. Sin embargo, romper paradigmas de intercambio de servicios requiere ingentes esfuerzos, ya que tradicionalmente los servicios médicos especializados como producto de intercambio entre naciones, han correspondido solo a la ubicación y desplazamiento del paciente que sufre la patología a las instalaciones de la Instituciones altamente especializadas, debiendo los afectados por las

enfermedades propias del corazón y el sistema circulatorio, cubrir los costos de desplazamiento, estadía y tratamiento de la patología.

La creación del Departamento de Comercio Exterior en la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, se sustenta en las ventajas y/o espacios que ofrecen las condiciones de salubridad respecto a enfermedades cardiovasculares en el continente americano y a las ventajas de optimización de recursos monetarios en la importación de materiales y elementos fundamentales para la prestación de servicios médicos especializados en la prevención, diagnóstico y control de las enfermedades cardiovasculares. De hecho en el estudio se ha demostrado que con la importación directa de los elementos necesarios para la prestación de los servicios propios de la institución se puede esperar una reducción en los costos de los mismos por encima del 60%. Situación que conlleva al beneficio de la población por cuanto la Fundación podrá reducir sus tarifas y ampliar la cobertura del servicio tanto a nivel local como internacional.

Las ventajas de la Fundación para incursionar en el mercado internacional son claras por su capacidad competitiva, gracias a la calidad de sus servicios, producto de sus esfuerzos investigativos y al haber desarrollado una infraestructura con base en tecnología blanda (recurso humano altamente especializado) y tecnología de punta que le permite contar con los equipos más avanzados en la modernidad. Esto, junto con su función social o ente sin ánimo de lucro, le permite brindar y garantizar servicios de alta calidad a bajos costos.

En el campo de las importaciones, los resultados no sólo conllevan a la disminución de los costos, al eliminar la intermediación, si no, al contar con una dependencia especializada en el manejo de políticas de comercio exterior, obliga a la planeación, dirección y control de la gestión importadora, permitiendo optimizar el tiempo y los recursos de la Institución, bajo condiciones optimas de inventario y disponibilidad oportuna de los elementos importados básicos en el logro del objeto corporativo y por ende de la prestación de servicios eficazmente.

Con la creación del Departamento de Comercio Exterior, bajo una estructura administrativa y con funciones estratégicas de mercado, se posibilita la legalización de las donaciones materiales y/o monetarias provenientes de organismos nacionales e internacionales; aprovechando las exenciones que se establecen en las normas tributarias para beneficio de las instituciones sin ánimo de lucro con fines sociales y específicamente para el sector salud, en pro de una disminución del costo de servicios para beneficio de la comunidad paciente, potencializando la posibilidad de ampliar la cobertura, no sólo en el contexto local, departamental y nacional sino con proyección continental, en donde existe un común denominador de alta pobreza, con las consiguientes dificultades para acceder al tratamiento en la prevención y control de las enfermedades cardiovasculares; pues dadas las características técnico científicas en que se desarrolla la asistencia de las enfermedades de este orden, implica altos costos por el alto grado de especialización tanto del recurso humano como instrumental.

Los beneficios que la nueva dependencia le genera a la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, se traducen en la optimización de los recursos financieros, ante la disminución de los costos de intermediación, un manejo apropiado de inventarios que garantice la prestación oportuna de los servicios propios de su objeto social, una asesoría permanente a la oficina de investigaciones con las experiencias de conocimiento de intercambio con entes similares del plano internacional y por la posibilidad de planear, dirigir y controlar la penetración en los mercados internacionales, por prestación directa o convenios de intermediación en el tratamiento de las enfermedades cardiovasculares .

Quizás, la mayor dificultad para la puesta en marcha del Departamento de Comercio Exterior, se centra en la estructura administrativa y en los niveles de comunicación que imperan, lo que obliga a una reestructuración en las posturas de planeación, dirección y control institucional dentro de una voluntad de todos los actores en el logro de los propósitos corporativos.

El contar con un Centro de Investigaciones en la institución, se convierte en un factor importante para optimizar la gama de servicios propios de la institución y esperar en un futuro, la minimización del total de población paciente de las enfermedades cardiovasculares, bajo estrategias de planeación que pueden ser expandidas a poblaciones de cualquier rango socio-económico y en cualquier espacio geográfico. Con la investigación y con el establecimiento de políticas de intercambio internacional, permite retroalimentación de procesos de prevención,

diagnóstico y control de las enfermedades, permitiendo el liderazgo en el continente frente a instituciones del sector.

La determinación puntual de los beneficios económicos que generaría la nueva dependencia para la Fundación no fue tarea fácil, por cuanto para ellos se hace necesario realizar un estudio de mercados conciso en los diferentes países que se pueden convertir en demandantes potenciales de los servicios a exportar, para determinar el número de demandantes posibles y los precios de prestación de los servicios de acuerdo a las características socioeconómicas de cada uno de los países. Por otro lado la Fundación aunque es conocedora de las ventajas que tiene al nivel continental, no ha establecido posturas ni convenios que le permitan expandir sus servicios con parámetros económicos preestablecidos.

RECOMENDACIONES

- Teniendo en cuenta que el departamento de Comercio Exterior es una dependencia dentro de la estructura orgánica de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano, la gestión administrativa debe ser coherente con las políticas administrativas institucionales; sin embargo, es indispensable que la Fundación reoriente el quehacer administrativo hacia estrategias y modelos de alta eficiencia en procura de una calidad integral, con el único propósito de garantizar satisfacción plena de sus clientes y dentro de un ambiente óptimo para su personal trabajador.

Dentro de las estrategias, teorías y modelos que orienta la administración de las corporaciones en busca de la excelencia, es importante destacar los planteamientos del Kaizen, en donde el centro de la estrategia consiste en la calidad de vida del personal como factor determinante del desempeño y por ende del desarrollo de la empresa.

- Para garantizar el éxito y la eficiencia del departamento, los directivos de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano deben desde su creación, incursionar en el campo de las exportaciones de servicios y constituir una base

de datos de los proveedores de los elementos a importar, debiéndose actualizar permanentemente dichos datos mediante la exploración de los diferentes centros de producción de material quirúrgico.

- En el proyecto de sistematización de la Fundación Cardiovascular, es indispensable contar con un sistema de telecomunicación versátil, que permita la actualización permanente del banco de datos de los posibles proveedores de material quirúrgico, de equipos de tratamiento cardiovascular y de insumos; clasificando los avances tecnológicos en la misma, con el fin de contar con información suficiente para determinar la mejor factibilidad en las importaciones.

Dentro de la información a recolectar de los proveedores internacionales, es necesario tener conocimiento de los plazos o disponibilidad de mercancías para el despacho, estadísticas de tiempos de importación y legalización, para poder establecer políticas de inventarios de los elementos importados, es decir, poder contar con las existencias necesarias para no causar traumatismos en la prestación del servicio, sin exceder los niveles de existencia para así disminuir los costos de inventarios.

En síntesis, la política de inventarios debe traducirse en niveles óptimos de existencias para evitar su agotamiento, o el sobredimensionamiento de las existencias, lo cual solo es posible gestionando oportunamente los pedidos en el momento y en las cantidades óptimas.

Por otro lado, se debe iniciar la recolección de información de instituciones de igual causa que la Fundación Cardiovascular a nivel Americano, identificando características de las instituciones, cobertura, condiciones tecnológicas, desarrollo de investigación, personal especializado y tipología de tratamiento, y con esta información crear una base de datos. Esta base de datos debe ser fortalecida en la identificación de los agentes de carga con sus características de localización, exigencia y nivel de cumplimiento.

- ❑ La Fundación Cardiovascular dada su experiencia en investigaciones sobre tratamientos, tecnologías para la prevención, diagnóstico y control de enfermedades cardiovasculares, debe liderar la creación de un Centro de investigaciones Latinoamericano con proyección mundial, y contribuir así al desarrollo de la ciencia en el campo cardiovascular, propiciando la creación de centros de investigación en los países en donde la morbilidad y la mortalidad de orden cardiovascular sean significativas dentro del comportamiento de la salud nacional.
- ❑ Para la penetración en el campo internacional en la exportación de servicios, la Fundación debe apoyarse en las Embajadas y Cuerpos Consulares Colombianos acreditados en los diferentes países de América Latina, para contactar instituciones que trabajan en pro de la solución del problema cardiovascular, a fin de establecer convenios que favorezcan los propósitos corporativos.

- ❑ Es indispensable para el éxito en la gestión internacional y la optimización de los recursos (materiales, equipos e insumos hospitalarios), el manejo adecuado de inventarios y bodegaje, pues de esta manera se podrá contar con una información permanente sobre condiciones y existencia de los elementos requeridos para la prestación oportuna de los servicios y para hacer uso racional de dichos elementos teniendo en cuenta períodos de vencimiento.
- ❑ Para disminuir los costos de importación, el departamento de Comercio Exterior podrá contactar con instituciones del área de la salud que operan en el Oriente Colombiano, para la ejecución de importaciones compartidas, minimizados los costos de tramitología y logística.
- ❑ Teniendo en cuenta que buena parte del éxito en las instituciones está en la explotación integral de productos o servicios, la Fundación para la ampliación de sus mercados de orden internacional, debe establecer convenios con instituciones locales que presten servicios que complementen las suyas y así poder exportar servicios integrales de salud, mediante la creación de un portafolio interinstitucional y bajo la planeación, dirección y control de una Junta o Comité integrado por los centros participantes.
- ❑ Para el éxito en la gestión del Departamento de Comercio Exterior de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano y su contribución al desarrollo corporativo, es imprescindible que se dinamicen procesos de comunicación e intercambio entre las diferentes dependencias de la institución,

con el propósito de mantener niveles de información que permitan la toma de decisiones oportunas y coherentes con el desarrollo de la institución potencializándose las relaciones entre el departamento de suministros y el de Comercio Exterior; debiendo el jefe del departamento asistir a los comités de Compras como parte fundamental en la información sobre condiciones de importación y para participar en la toma de decisiones sobre niveles a importar, proveedores seleccionados y mecanismos de importación.

- El departamento de Comercio Exterior aparte de realizar las actividades propias de exportación e importación, debe identificar y establecer los procesos de gestión de recursos, de organismos que coadyuven mediante donaciones con programas de salud dentro de parámetros sociales y humanitarios, encargándose de la nacionalización de dichos recursos. Para este efecto el departamento junto con la Dirección Ejecutiva de la Fundación y en colaboración con las demás dependencias de la institución, debe elaborar los proyectos que exijan las instituciones para la adjudicación de sus donaciones.

En el proceso de legalización de dichas donaciones y en la de los ingresos provenientes de la exportación de servicios el departamento de Comercio Exterior, debe fijar pautas concretas que permitan el aprovechamiento de los beneficios de las cuentas de compensación.

- En el manejo del departamento de Comercio Exterior se debe crear un archivo para la documentación de los soportes y los formularios tramitados en los

procesos de importación y nacionalización de las mercancías, para así sortear eventuales requerimientos por parte de la DIAN dentro de su proceso de fiscalización. Estos documentos se deben guardar dentro de los plazos establecidos por la ley.

- Para eliminar las posibilidades de riesgo por pérdida de mercancías producto de averías o vencimientos, se debe establecer un sistema de almacenamiento que cumpla con las condiciones especificadas por la casa fabricante.

- Se debe analizar la realización de un cambio en la contratación de los servicios del almacén de depósito con el que actualmente se trabaja, con el fin de adquirir mejores condiciones para los procesos de importación de la Fundación Cardiovascular del Oriente Colombiano.

BIBLIOGRAFIA

APERTURA ECONOMICA INTERNACIONAL Manual de Comercio Exterior.
Enfoque Editores, Volumen 3; Santafé de Bogotá: 1997. Pág. 74-123

BANCO SANTANDER COLOMBIA S.A.. Guía de Medios de Pago en el Comercio
Internacional. Santafé de Bogotá: 1997. Pág. 20-38

BLANCO ILLESCAS, Francisco. El Control Integrado de Gestión. Editorial
Limusa; México: 1980. Págs. 3-38

BONILLA-CASTRO, Elssy y RODRIGUEZ SEHK, Penélope. La investigación en
Ciencias Sociales: Más allá del dilema de los métodos. Universidad de los Andes.
Centro de Estudios de Desarrollo Económico. Editorial Presencia. Santafé de
Bogotá: 1995, Abril. Pág. 75

CARTILLA LABORAL. Legis Editores S.A. Bogotá 11ª edición, 1997. Página 40-50

CODIGO DE COMERCIO. Editorial Temis; Bogotá: 1982, Pág. 40

CODIGO DE COMERCIO. Reformado con la Ley 222 de 1995. Actualizado 1996.

El Pensador Editores Ltda. Página 101-105

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley Número 07. Santafé de Bogotá:
1991, 16 de Enero.

COLOMBIA. MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO : Dirección
General de Aduanas. Decreto 255. Santafé de Bogotá: 1992, 13 de Febrero.

----- Resolución 190. Santafé de Bogotá: 1992, 22 de Diciembre.

----- Decreto 1909. Santafé de Bogotá: 1992, 27 de Noviembre

----- Decreto 2743. Santafé de Bogotá: 1991

----- Decreto 299. Santafé de Bogotá: 1995

----- Decreto 809. Santafé de Bogotá: 1994

----- Consejo Superior de Comercio Exterior. Resolución 9. Santafé de Bogotá:
1996

----- Consejo Superior de Comercio Exterior. Resolución 10. Santafé de Bogotá:
1996

COLOMBIA. MINISTERIO DE SALUD. Decreto 677. Santafé de Bogotá: 13 de Febrero de 1992.

CRUZ SANTOS, Abel. Temas de Economía Colombiana. Editorial Temis. Cuarta Edición; Bogotá: 1998. Págs. 211-214

CUESTAS RODRIGUEZ, Luis Francisco. Comercio Internacional. Ediciones Instituto de Regionalización y Estudios a distancia Universidad Industrial de Santander; Bucaramanga: 1994. Págs. 8,18-19, 59

DELGADO, Ramiro. Conferencia Costos, Precios y Cotizaciones. Bucaramanga, 1995, Pág. 3

DIARIO LA REPUBLICA. Ediciones especiales. Artículo por William B . Díaz Amador. Viernes 19 de Junio de 1.998. Pág. 10B.

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA. Editorial Espasa-Calpe S.A.; Madrid: 1984, Pág. 273, 715

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA. Editorial Océano; España : 1996. Págs. 83-125

ESCOBAR GALLO, Heriberto; CUARTAS MEJIA, Vicente. Diccionario Económico Financiero. Segunda Edición. Puntos Suspensivos Editores; Santafé de Bogotá: 1996. Págs. 37, 60-253

FUNDACION CARDIOVASCULAR. Diccionario Página Internet. Bucaramanga: 1998, junio 30. Págs. 1-3

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Guía para Importar en Colombia. Santafé de Bogotá: 1998

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Guía para Exportar en Colombia. Santafé de Bogotá: 1996

INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR. Comexcol. CD ROM. Versión 3.0. Santafé de Bogotá: 1997.

LEDESMA, Carlos A. Principios de Comercio Internacional. Ediciones Macchi; Buenos Aires: 1993. Págs. 16-18-

LONDOÑO SANCHEZ, Jorge Octavio. Seminario de Gerencia Internacional. Universidad Santo Tomás de Aquino. Bucaramanga: 1998.

MARTINEZ CADAVID, Ana Isabel; TORO JARAMILLO, Mónica María. Estudio Macroeconómico del Sector Servicios en la Economía Mundial. Universidad Nacional. Medellín: 1995.

MENDEZ ALVAREZ., Carlos Eduardo. Metodología : Guía para Elaborar Diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas. Editorial: McGraw-Hill. Segunda Edición; Santafé de Bogotá: 1997, abril. Pág. 47-157

PROEXPORT COLOMBIA. Aproximación Inicial al Sector Servicios. Santa fe de Bogotá: 1997. Pág. 5.

RUIBAL HANDABAKA, Alberto. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Editorial Norma. Santafé de Bogotá: 1994. Pág. 272-290

VALDERRAMA, Alfonso. Arancel de Aduanas: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Editorial Retina; Santafé de Bogotá: 1994. Págs. 9-10, 38-38-2