

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS					
CARTA DE AUTORIZACIÓN						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA 1 de 2

Neiva, 13 de diciembre de 2022

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Carlos Mario Arbeláez Trujillo, con C.C. No. 1.098.308.285,

Eduar Alberto Avendaño Viuchy, con C.C. No.7.687.480,

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado

Titulado: Efectos financieros y fiscales de las exportaciones en empresas del sector piscícola del norte del departamento del Huila.

presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar al título de:

Maestría en Gerencia Tributaria;

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales “open access” y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores” , los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 2

EL AUTOR/ESTUDIANTE: Carlos Mario Arbeláez Trujillo

Firma: _____

EL AUTOR/ESTUDIANTE: Eduar Alberto Avendaño Viuchy

Firma: _____

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 4

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: Efectos financieros y fiscales de las exportaciones en empresas del sector piscícola del norte del departamento del Huila

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Arbeláez Trujillo	Carlos Mario
Avendaño Viuchy	Eduar Alberto

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Gamboa Suarez	Ramiro

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Ramírez Charry	Ignacio
Santos Sánchez	Sergio Alexander

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Magister en Gerencia Tributaria

FACULTAD: Economía y Administración

PROGRAMA O POSGRADO: Maestría en Gerencia Tributaria

CIUDAD: Neiva

AÑO DE PRESENTACIÓN: 2022

NÚMERO DE PÁGINAS: 127

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas___Fotografías___Grabaciones en discos___Ilustraciones en general___Grabados___
Láminas___Litografías___Mapas___Música impresa___Planos___Retratos___ Sin ilustraciones___Tablas
o Cuadros X

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 4

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN *(En caso de ser LAUREADAS o Meritoria):*

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

	<u>Español</u>	<u>Inglés</u>		<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1.	Efectos	Effects	6.	Huila	Huila
2.	Financieros	Financial			
3.	Fiscales	Taxes			
4.	Exportaciones	Exports			
5.	Piscícola	Piscicola			

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

El presente trabajo expone la investigación realizada respecto a los efectos financieros y fiscales de las exportaciones realizadas por las empresas del sector piscícola del Norte del Departamento del Huila.

La información fue obtenida a través de diferentes fuentes de investigación, como lo fue la Investigación documental, la entrevista y la encuesta, para el posterior análisis de los resultados obtenidos y conclusiones respectivas.

Conforme a lo anterior, se lograron establecer una serie de resultados que permiten responder al planteamiento del problema, respecto a “cuáles son los efectos financieros y fiscales de las exportaciones en empresas del sector piscícola del norte del Departamento del Huila”

Los resultados obtenidos, permitieron conocer los principales efectos financieros y fiscales,



DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO

CÓDIGO

AP-BIB-FO-07

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 4

así:

- La devaluación que ha tenido el peso colombiano respecto al dólar.
- Mayor tasa de contribución al realizar las exportaciones.
- Déficit de la balanza comercial piscícola.
- Ausencia sociedades de compañías de comercialización internacional.
- Bajo índice de empresas exportadoras en el mercado piscícola del departamento del Huila.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

The present work exposes the investigation carried out regarding the financial and fiscal effects of the exports made by the companies of the fish farming sector of the North of the Department of Huila.

The information was obtained through different research sources, such as the documentary research, the interview, and the survey, for the subsequent analysis of the results obtained and the respective conclusions.

In accordance with the above, it was possible to establish a series of results that allow responding to the problem statement, regarding "what are the financial and fiscal effects of exports in companies in the fish farming sector in the north of the department of Huila"

The results obtained allowed us to know the main financial and fiscal effects, as follows:

- The return of the Colombian peso against the dollar.
- Higher contribution rate when making exports.
- Fish trade balance deficit.
- Absence of international marketing companies.
- Low index of exporting companies in the fish market of the department of Huila.



DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO

CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	4 de 4
--------	--------------	---------	---	----------	------	--------	--------

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: Ignacio Ramírez Charry

Firma:

Nombre Jurado: Sergio Alexander Santos Sánchez

Firma:

**Efectos financieros y fiscales de las exportaciones en empresas del sector piscícola del
norte del departamento del Huila**

Eduar Alberto Avendaño Viuchy Cod. 20221202046

Carlos Mario Arbeláez Trujillo Cod. 20221202966

Neiva - noviembre 2022

Universidad Surcolombiana

Facultad De Economía Y Administración

Maestría En Gerencia Tributaria

Resumen

El presente trabajo expone la investigación realizada respecto a efectos financieros y fiscales de las exportaciones realizadas por las empresas del sector piscícola del Norte del Departamento del Huila.

La información fue obtenida a través de diferentes fuentes de investigación, como lo fue la Investigación documental, la entrevista y la encuesta, para el posterior análisis de los resultados obtenidos y conclusiones respectivas.

Conforme a lo anterior, se lograron establecer una serie de resultados que permiten responder al planteamiento del problema, respecto a los “efectos financieros y fiscales de las exportaciones en empresas del sector piscícola del norte del Departamento del Huila”

Los resultados obtenidos, permitieron conocer los principales efectos financieros y fiscales, así:

- La devaluación que ha tenido el peso colombiano respecto al dólar.
- Mayor tasa de contribución al realizar las exportaciones.
- Déficit de la balanza comercial piscícola.
- Ausencia sociedades de compañías de comercialización internacional.
- Bajo índice de empresas exportadoras en el mercado piscícola del departamento del Huila.

Palabras clave: Efectos, financieros, fiscales, exportaciones, piscícola, Huila.

Abstract

The present work exposes the investigation carried out regarding the financial and fiscal effects of the exports made by the companies of the fish farming sector of the North of the Department of Huila.

The information was obtained through different research sources, such as the documentary research, the interview, and the survey, for the subsequent analysis of the results obtained and the respective conclusions.

In accordance with the above, it was possible to establish a series of results that allow responding to the problem statement, regarding "what are the financial and fiscal effects of exports in companies in the fish farming sector in the north of the department of Huila"

The results obtained allowed us to know the main financial and fiscal effects, as follows:

- The return of the Colombian peso against the dollar.
- Higher contribution rate when making exports.
- Fish trade balance deficit.
- Absence of international marketing companies.
- Low index of exporting companies in the fish market of the department of Huila.

Keywords: Effects, financial, fiscal, exports, fish farming, Huila.

Tabla de Contenido

1. Descripción del proyecto	10
1.2. Hipótesis	17
1.3. Ordenamiento de la hipótesis.....	18
2. Objetivos.....	19
2.1. Objetivo general	19
2.2. Objetivos específicos	19
3. Justificación	20
4. Marco referencial	27
4.1. Marco conceptual	28
4.2. Marco normativo	31
4.3. Estado del arte	33
5. Diseño metodológico.....	43
5.1. Metodología de la investigación	48
5.2. Población	49
5.3. MUESTRA.....	51
5.4. Técnica.....	56
5.4.1. La Encuesta:.....	56

5.4.2. La Entrevista:	56
5.4.3. Recopilación documental:.....	56
5.4.4. Proceso de los datos:	58
6. Desarrollo de la investigación	60
6.1. De la investigación documental	60
6.2. De la encuesta:	76
6.2.1. Análisis de las Encuestas.	78
6.3. De la entrevista.	99
7. Conclusiones	116
8. Bibliografía.....	121
9. Webgrafía	125
10. Anexos.....	126
10.1. Encuesta virtual.....	126
10.2. Entrevista	127

Lista de Tablas

<i>Tabla 1. Empresas registradas en el Huila.</i>	49
<i>Tabla 2. Empresas piscícolas registradas en el norte del Huila.</i>	50
<i>Tabla 3. Listado de documentos de referencia.</i>	57
<i>Tabla 4. Producción Acuícola Anual Nacional.</i>	60
<i>Tabla 5. Producción Nacional por Especie (Año 2.021).</i>	61
<i>Tabla 6. Producción Acuícola por Departamentos (Año 2.021).</i>	63
<i>Tabla 7. Producción Acuícola Nacional para Exportación Anual.</i>	64
<i>Tabla 8. Comparativo Producción Nacional Total Vs Exportaciones.</i>	65
<i>Tabla 9. Valor FOB Exportaciones piscícola (Cifras en Miles de dólares - USD).</i>	67
<i>Tabla 10. Valores comparativo exportación de Tilapia.</i>	69
<i>Tabla 11. Destinos Exportación de Tilapia (Año 2021).</i>	70
<i>Tabla 12. Productos Exportación - Tilapia (Año 2021).</i>	71
<i>Tabla 13. Importación Acuícola EE. UU. (Años 2016 a 2021).</i>	73
<i>Tabla 14. Histórico TRM (Años 2020-2021-2022).</i>	74
<i>Tabla 15. Comparativo Importaciones VS Exportaciones en Toneladas (Años 2019 a 2021).</i>	75
<i>Tabla 16. Consentimiento del encuestado.</i>	77
<i>Tabla 17. Métodos de Exportación.</i>	78
<i>Tabla 18. Antigüedad en procesos de Exportación.</i>	79
<i>Tabla 19. Productos Exportados.</i>	81
<i>Tabla 20. Comportamiento Exportaciones 2022.</i>	83
<i>Tabla 21. Dificultades en los procesos de Exportación.</i>	84
<i>Tabla 22. Exigencias Internacionales.</i>	86
<i>Tabla 23. Entidad Fiscal - País Destino.</i>	87

<i>Tabla 24. Comportamiento Precio Exportación.</i>	<i>89</i>
<i>Tabla 25. Exportaciones Vs Ingresos Totales - 2022.</i>	<i>91</i>
<i>Tabla 26. Costos Vs Ingresos – Exportación 2022.</i>	<i>92</i>
<i>Tabla 27. Tributación Vs Ingresos - Exportación.</i>	<i>94</i>
<i>Tabla 28. Comparativo Impuestos Nacionales -2020-2021.</i>	<i>96</i>
<i>Tabla 29. Variación Precio Venta – Exportado.</i>	<i>98</i>

Lista de Figuras

<i>Figura 1. Principales Especies producidas (Colombia año 2021).....</i>	<i>16</i>
<i>Figura 2. Principales núcleos de producción.....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 3. Producción de las UPA en Colombia.....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 4. Fases y Etapas de la Investigación Cualitativa.....</i>	<i>46</i>
<i>Figura 5. Producción Acuícola Anual Nacional.....</i>	<i>61</i>
<i>Figura 6. Producción Nacional por Especie (Año 2021).</i>	<i>62</i>
<i>Figura 7. Producción Acuícola por Departamentos (Año 2.021)</i>	<i>63</i>
<i>Figura 8. Producción Acuícola Nacional para Exportación Anual.....</i>	<i>65</i>
<i>Figura 9. Comparativo Producción Nacional Total Vs Exportaciones.....</i>	<i>66</i>
<i>Figura 10. Valor FOB Exportaciones piscícola (Cifras en Miles de dólares - USD).....</i>	<i>68</i>
<i>Figura 11. Destinos Exportación de Tilapia (Año 2021)</i>	<i>71</i>
<i>Figura 12. Comparativo Importaciones VS Exportaciones en Toneladas (Años 2019 a 2021).</i>	<i>75</i>
<i>Figura 13. Consentimiento del encuestado.....</i>	<i>78</i>
<i>Figura 14. Métodos de Exportación.....</i>	<i>79</i>
<i>Figura 15. Antigüedad en procesos de Exportación.</i>	<i>80</i>
<i>Figura 16. Productos Exportados.....</i>	<i>82</i>
<i>Figura 17. Comportamiento Exportaciones Año 2.022.....</i>	<i>83</i>
<i>Figura 18. Dificultades en los procesos de Exportación.</i>	<i>85</i>
<i>Figura 19. Exigencias Internacionales.....</i>	<i>86</i>
<i>Figura 20. Entidad Fiscal - País Destino.</i>	<i>88</i>
<i>Figura 21. Comportamiento Precio Exportación.</i>	<i>90</i>
<i>Figura 22. Figura HH Exportaciones Vs Ingresos Totales – 2022.</i>	<i>91</i>
<i>Figura 23. Costos Vs Ingresos – Exportación 2022.</i>	<i>93</i>

<i>Figura 24. Tributación Vs Ingresos - Exportación.</i>	<i>95</i>
<i>Figura 25. Comparativo Impuestos Nacionales 2020-2021.</i>	<i>97</i>
<i>Figura 26. Variación Precio Venta – Exportado.....</i>	<i>98</i>

1. Descripción del proyecto

Colombia es un país altamente agrícola y pecuario con gran diversidad de productos, donde el café ha sido el renglón de mayor grado de exportación y de desarrollo agrícola; con la apertura económica que el país ha tenido y con la firma de tratados de libre comercio y acuerdos comerciales, ha hecho que otros productos tomen relevancia en el sector agrícola y pecuario, en especial el sector de la piscicultura de agua dulce y su producto estrella, la mojarra en canal y el filete de la misma.

El Tratado de Libre Comercio suscrito con Estados Unidos de América, que entró en vigor en mayo de 2012, permitió el ingreso con cero aranceles de la tilapia, trucha, camarón y cobia, productos que antes pagaban hasta el 3%, lo que ha permitido un aumento en las exportaciones del sector acuícola y pesquero. De acuerdo con información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con datos del DANE, Colombia exportó en lo corrido un total de 79,285 Millones de dólares en este tipo de productos (Precio FOB), un 13% más que en el periodo inmediatamente anterior. En ese mismo lapso de tiempo, el Departamento del Huila exportó un 39% del total del valor exportado por el país, totalizando ventas por US \$30,9 Millones de dólares.¹

¹ Informe de Gestión 2021, FEDEACUA, Bogotá marzo 25 de 2022.

El sector de la piscicultura de agua dulce y sus productos, han tenido mucha aceptación tanto para los productores, comercializadores como para los consumidores; Para los productores, por la disponibilidad de aguas donde se puede desarrollar y por la facilidad de adaptación al clima de la región de las especies que se cultivan; Para los comercializadores por la accesibilidad a cantidades y calidades de pescado a precios que para ellos le son rentables; Y finalmente para los consumidores, porque les permite comprar un producto fresco, de alta calidad, a precios bajos y niveles altos de control fitosanitarios y asepsia que se igualan a los estándares internacionales.

Además, “generar buenas prácticas, ya que el producto debe llegar en las mejores condiciones en cuanto a la selección de sitio, diseño de la granja, programas de monitoreo, control del agua, fármacos, criterios de sanidad, inspección final y programas de capacitación para el personal”. Y de la misma forma, reducir el impacto ambiental y producir un filete en condiciones ecoeficientes, pues solo se necesita un 5% del agua adicional para reponer la que se pierde por evaporación, para atender mercados que no solo demanden un filete fresco, sino que no se cause daño al medio ambiente” (Procolombia, 2019)²

Desde hace más de doce años la piscicultura de agua dulce en el Departamento del Huila se ha desarrollado a pasos agigantados, se ha venido expandiendo y diversificado la manera como este tipo de actividad pecuaria se puede desarrollar en la región, así es como hoy contamos con

² Revista Procolombia; año 2019.

piscicultura en tierra, que se desarrolla en piscinas y en jaulones flotantes en las represas de Betania en el Huila y Prado en el departamento del Tolima.

La producción piscícola ha convertido al Departamento del Huila, en el primer productor a nivel país de mojarra y de filete de mojarra desde el año 2015; lo que ha jalonado la economía y el desarrollo de la región, aumentado la tasa de empleos directos y generando una dinámica altamente beneficiosa para el departamento.

Desde el año 2018 se está exportando filete de mojarra a varias partes del mundo, especialmente a Estados Unidos que representa más del (95%) del total de las exportaciones; de igual manera, desde el año 2021 se está exportando pescado fresco y congelado en canal a los mercados internacionales.³

Con este crecimiento, impera la necesidad de continuar incrementando la producción piscícola, enfocada a los mercados europeos, el resto de los países latinoamericanos, Canadá, y especialmente incrementar las exportaciones acuícolas hacia Estados Unidos para alcanzar una mayor representatividad del mercado actual, donde tan solo es del (5%), dando oportunidades de comercialización a productos tales como filete y mojarra en canal, ya sean frescos o congelados.

³ Informe de Gestión 2021, FEDEACUA, Bogotá marzo 25 de 2.022.

Así las cosas, se necesita exportar productos en cantidades, calidades, condiciones y precios acordes con las exigencias de los compradores internacionales.

Esta incursión a los mercados internacionales hace que nuestros productores y exportadores entren en una dinámica de negocios internacionales, políticas de pagos y cambiarias, cumplimiento de calidades y efectividad en sus productos y negocios; además de generar una mayor base gravable para la determinación de los impuestos de renta; y de saberes de los diferentes regímenes aduaneros y fiscales donde se comercia.

Una vez analizadas las diferentes facetas del sector piscícola que se ha tornado definitivamente en factor de desarrollo del Departamento del Huila, vemos de manera necesaria poder determinar los “EFECTOS FINANCIEROS Y FISCALES DE LAS EXPORTACIONES EN EMPRESAS DEL SECTOR PISCÍCOLA DEL NORTE DEL DEPARTAMENTO DEL HUILA” y como de manera general afectan la evolución económica del sector y la región.

1.1. Hechos e ideas

En el mundo existen normas que regulan el comercio internacional, tal como los tratados de libre comercio suscritos entre los diferentes países, que facilitan las relaciones comerciales e

intercambio de bienes y servicios, pero también el manejo de divisas, permitiendo una gran oportunidad económica y de desarrollo entre los países que realizan la dinámica comercial.

En Colombia, existen diferentes lineamientos normativos y entidades de control que regulan los procesos de comercialización internacional en las diferentes etapas del proceso, esto con el fin de optimizar y garantizar la legalidad de estas operaciones, regulando las cargas fiscales de acuerdo a los tratados comerciales vigentes entre los países que realizaron la negociación, así mismo evitando fraudes, desequilibrios en precios de negociación, incumplimiento en las condiciones de negociación entre las partes, incumplimientos en los controles fitosanitarios que pudieran poner en riesgo al país en aspectos biológicos y/o ambientales.

El departamento del Huila no es ajeno a la dinámica comercial internacional, ya que cuenta con un gran potencial de exportación en el Sector minero, agrícola y de servicios. En la actualidad, el Departamento del Huila es un referente nacional en la producción de explotación de hidrocarburos, encontrándose en el (3.1%) lugar a nivel país. ⁴

Por otro lado, en el Sector agrícola se tiene un alto nivel de producción de Frutas, Café, Cacao, Arroz, Maíz, Tabaco y Ganado vacuno; En los últimos 10 años se ha posicionado entre los mayores

⁴ [https://www.larepublica.co/economia/cinco-departamentos-concentran-86-6-del-total-de-la-produccion-de-petroleo-nacional-](https://www.larepublica.co/economia/cinco-departamentos-concentran-86-6-del-total-de-la-produccion-de-petroleo-nacional-3217310)

productores en el Sector Piscícola, esto gracias a la inversión privada, al apoyo de los entes gubernamentales y al potencial que permitió la represa de Betania ubicada en el departamento.⁵

Actualmente, el Sector Piscícola del Departamento del Huila, ocupa el primer puesto en producción de la especie Tilapia “Mojarra Negra – *Niloticus*” / “Mojarra Roja – *Oreochromis Niloticus*”; de la primera especie, se procesa el filete, para comercialización nacional y tipo exportación, de la segunda especie, se surte en canal a nivel nacional e internacional.⁶

De acuerdo a información suministrada por entidades del orden nacional como el ministerio de Agricultura, el DANE, la secretaria departamental de Agricultura, la Cámara de comercio del Huila y la agremiación privada del Sector Piscícola del ramo Fedecua, se puede observar que el Sector económico que ha venido presentando mayor crecimiento durante el año 2021 en el Departamento del Huila es el Sector Piscícola, con un crecimiento en promedio superior al (39%), jalonando del PIB departamental en una representación del (8%) en su Sector económico y teniendo el Sector Piscícola un peso en su Sector porcentual superior al (25,4%)⁷.

⁵ Informe de Gestión 2021, FEDEACUA, Bogotá marzo 25 de 2.022.

⁶ Informe de Gestión 2021, FEDEACUA, Bogotá marzo 25 de 2.022.

⁷ MINISTERIO DE AGRICULTURA, *Cifras Sectoriales: diciembre 2020*. Bogotá. p. 9.

Por esta razón creemos que se debe direccionar este proyecto de investigación hacia el Sector económico que en la actualidad es uno de los más representativos en la economía del Departamento del Huila.

Figura 1. Principales Especies producidas (Colombia año 2021)

En los cuadros y gráficos podemos ver que en los principales núcleos de producción piscícola en Colombia en el 2021:

- El Huila fue el principal productor piscícola, representada principalmente en la producción de Tilapia roja y Tilapia Nilótica, con una participación del 39%, con respecto a la producción total nacional, y una producción total de 73.048 toneladas, mostrando un crecimiento del 8% con respecto a la producción del 2020.
- En segundo lugar, encontramos el departamento del Meta, con un porcentaje de participación del 11%, y una producción de 20.813 toneladas

Principales Especies producidas en el -2021



Fuente: sioc.minagricultura.gov.co-Bullets- Acuicultura

Después de un análisis general de los hechos e ideas planteados anteriormente, se elige el tema “EFECTOS FINANCIEROS Y FISCALES DE LAS EXPORTACIONES EN EMPRESAS DEL

SECTOR PISCICOLA DEL NORTE DEL DEPARTAMENTO DEL HUILA”, sobre el cual se va a desarrollar este proyecto de investigación.

1.2. Hipótesis

Como elemento de entrada al proceso investigativo y solución a la problemática, junto con lo descrito en los apartes anteriores, y como condición fundamental partimos de la pregunta, ¿Si existen trabajos ya realizados sobre los efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones en Empresas del Sector Piscícola del norte del Departamento del Huila?; de existir ya estudios o proyectos, si dichos trabajos se encuentran actualizados o si se encuentran desactualizados en el tiempo y en los efectos recientes.

Dado el análisis temático y de desarrollos investigativos propios que atañen a la problemática, se encontró, que existen estudios o proyectos relacionados con los Efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones, mas no específicamente relacionados con el Sector Piscícola y mucho menos explicito con Empresas del norte del Departamento del Huila. Estos trabajos han sido realizados por diferentes entidades del orden gubernamental tanto nacional como regional y en alguna medida como proyectos de grado para algunos estudiantes investigadores, así como de distintas universidades del país.

Así las cosas, se plantea la necesidad de, si el presente estudio, sería entonces un estudio de pertinencia sobre el tema: Efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones en Empresas del Sector Piscícola del norte del Departamento del Huila; después de debatir, de investigar, de consultarlo con diferentes profesionales del saber relacionados y de socializarlo entre ellos, se determina que si bien es cierto que no existen trabajo o proyectos que hablen específicamente o explícitamente sobre el Sector Piscícola y mucho menos de Empresas del norte del Departamento del Huila, no es menos cierto que, ya hablan sobre los efectos de las exportaciones, en el Sector agrícola y pecuario y en el Departamento del Huila.

1.3. Ordenamiento de la hipótesis

Tiempo: Actualmente.

Lugar: Zona norte del Departamento del Huila

Tema: Efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones en Empresas del Sector Piscícola del norte del Departamento del Huila.

Investigar: Efectos de las exportaciones.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Determinar Efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones en Empresas del Sector Piscícola del norte del Departamento del Huila.

2.2. Objetivos específicos

- ✓ Conocer aspectos le favorecen a la estructura Financiera y Fiscales al realizar dicha actividad exportadora.
- ✓ Entender la dinámica de los efectos Financieros y Fiscales frente a la actividad exportadora.
- ✓ Identificar normatividad que aplica al sector Piscícola tanto del orden Nacional y Regional (en el Departamento del Huila).

3. Justificación

Este proyecto de investigación pretende Determinar y Analizar Efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones en Empresas del Sector Piscícola del norte del Departamento del Huila, basados en el análisis y la interpretación que den los investigadores a los informes suministrados sobre el Sector objeto de investigación por parte de las entidades gubernamentales y privadas asociadas a la normatividad Fiscal vigente en Colombia del orden Nacional, Regional y de los diferentes Tratados o convenios internacionales que se hayan firmado por parte del Estado Colombiano que inciden en el Sector objeto de esta investigación; y el conocimiento histórico y acumulado de personas y entidades Piscícolas de las diferentes profesiones que interactúan.

Se escoge como fuente para el desarrollo del proyecto investigativo, la Piscicultura en el Departamento del Huila, tomando como referencia los últimos cinco años, con apego irrestricto a los informes emitidos por las distintas entidades que vigilan el sector piscícola en el país como lo es el Departamento Nacional de Estadística - DANE, quien da cuenta que ha venido presentando un crecimiento exponencial en promedio por encima del (20%) anual y su participación en la economía a nivel nacional se ha incrementado notoriamente.⁸

⁸ Anexos Producción Conflictos II 2022, DANE, Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015

Analizada la actividad Piscícola, en especial los últimos dos años: se observa que, durante el año 2020, el Sector económico que tuvo mayor crecimiento en el Departamento del Huila es el Sector Piscícola, con un crecimiento en promedio superior al (35%), jalonando el PIB departamental del cual representa el (4.4%), teniendo el Sector Piscícola un peso en su Sector agrícola porcentual superior al (20%). El Sector Piscícola representa el (3.3%) del PIB agropecuario nacional y el (0.3%) del PIB Nacional⁹.

Para el año 2020, el Sector Piscícola en el Departamento del Huila representó el (39%) del total de la producción nacional, del cual la producción de tilapia o mojarra represento el (58%). ¹⁰

Así mismo, durante el año 2021, este renglón económico tuvo un crecimiento en el Departamento del Huila en promedio superior al (39%), jalonando el PIB departamental del cual representa el (8.0%), teniendo el Sector Piscícola un peso en su Sector agrícola porcentual superior al (25%). El Sector Piscícola representa el (5.6%) del PIB agropecuario nacional y el (0.3%) del PIB Nacional¹¹.

⁹ Anexos Producción Constantes II 2022, DANE, Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015

¹⁰ Anexos Producción Constantes II 2022, DANE, Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015

¹¹ Anexos Producción Constantes II 2022, DANE, Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015

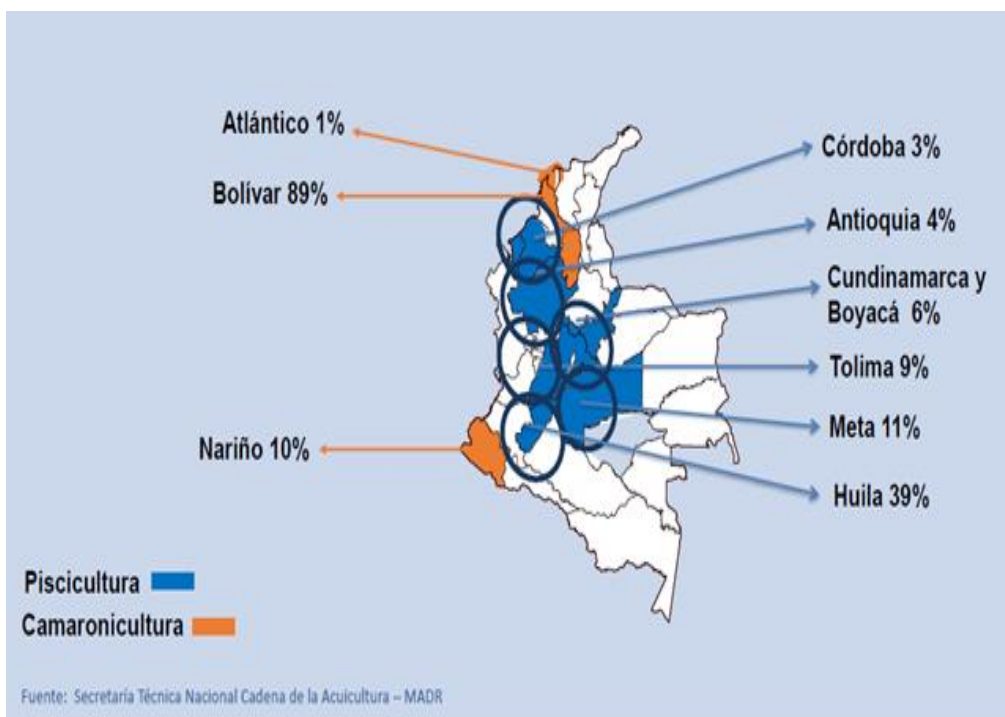
De igual manera para el año mencionado 2021, el Sector Piscícola en el Departamento del Huila represento el (39%) del total de la producción nacional, del cual la producción de tilapia o mojarra represento el (58%), conservando las mismas cifras del año anterior.¹²

Durante el año 2020, las exportaciones del negocio Piscícola con respecto del año anterior se incrementaron en un (48.0%), y durante el año 2021 con respecto al año anterior, las exportaciones siguen aumentando llegando estas al (13.0%) de crecimiento tanto en el valor total de las exportaciones (precio FOB) como en el peso neto de producción exportado; razón por la cual el presente proyecto de investigación se desarrolla en uno de los Sectores económico que actualmente es uno de los de mayor crecimiento en la economía del Departamento del Huila¹³.

¹² Anexos Producción Constantes II 2022, DANE, Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015

¹³ DANE; *anexo 2020 preliminar departamento resultado*, 2020. Consultado agosto 2021.

Figura 2. Principales núcleos de producción.



Fuente: Informe de Gestión 2021, FEDEACUA, Bogotá marzo 25 de 2022.

Sumado a ello según la encuesta Nacional Agropecuaria del segundo semestre de 2019 los departamentos de Huila, Meta y Tolima representan en conjunto el 17% de las UPA, entendiéndose la sigla como Unidades de Producción Agropecuaria con presencia de acuicultura, donde se concentra el 28% de la producción total Nacional. El Huila con 2.273 Unidades de Producción

Agropecuaria, con producción promedio de 60.456 toneladas que representan el 37% de la producción de las UPA en Colombia, como se puede observar en el siguiente cuadro¹⁴:

Figura 3. Producción de las UPA en Colombia.

Departamento	Cantidad de UPA ¹	Participación % UPA	Producción 2019 (t) ²	Participación % Prod.
Huila	2.273	6%	60.456	37%
Meta	1.457	4%	18.750	11%
Tolima	2.441	7%	16.185	10%
Antioquia	4.531	12%	6.725	4%
Cundinamarca	3.543	10%	5.583	3%
Córdoba	4.214	12%	5.520	3%
Valle del Cauca	678	2%	4.318	3%
Boyacá	1.693	5%	4.150	3%
Casanare	1.180	3%	3.951	2%
Atlántico	71	0%	3.753	2%
Caldas	1.001	3%	3.699	2%
Sucre	518	1%	3.306	2%
Bolívar	64	0%	3.182	2%
Caqueta	664	2%	3.172	2%
Cesar	393	1%	3.040	2%
Nariño	137	0%	2.904	2%
Cauca	1.201	3%	2.686	2%
Santander	3.453	10%	2.304	1%
Chocó	230	1%	2.095	1%
La Guajira	31	0%	1.901	1%
Arauca	874	2%	1.892	1%
Magdalena	53	0%	1.624	1%
Putumayo	2.891	8%	1.412	1%
Risaralda	597	2%	1.356	1%
Norte de Santander	1.074	3%	999	1%
Quindío	250	1%	192	0%
Vaupés	0	0%	117	0%
Guaviare	684	2%	96	0%
Amazonas	72	0%	75	0%
Vichada	0	0%	1	0%
Guainía	0	0%	0	0%
*ASAPYSC	0	0%	0	0%
Total	36.268	100%	165.444	100%

Fuente: Informe de Gestión 2021, FEDEACUA, Bogotá marzo 25 de 2.022.

¹⁴ Informe de Gestión 2021, FEDEACUA, Bogotá marzo 25 de 2.022.

Se pretende con la presente investigación generar a las empresas del Sector Piscícola un gran beneficio, que les permita inferir el impacto Financiero y Fiscal de sus exportaciones en los últimos años, para un eficiente manejo de los impuestos y con ello una eficaz administración de los recursos financieros de las mismas, con pago de impuestos legales y justos.

Finalmente, el presente proyecto de investigación le es favorable a la Universidad, porque realiza una de sus funciones sociales, cual es la proyección social como aporte al desarrollo económico de la región. Dicho proceso investigativo, se realiza mediante el trabajo de estudiantes en sus diferentes niveles de estudio; de esta manera contribuir en el saber de la actividad piscícola y por ende en el Sector primario de la economía, siendo este el de mayor desconocimiento en los diferentes campos (normativo, investigación, análisis, exportación e importación).

Por otro lado, permite a los investigadores el saber y el desarrollo de competencias, con el fin que los mismos, ofrezcan a sus clientes actuales y potenciales una asesoría y acompañamiento integral y en especial, en los procesos de exportación que les permitan a los empresarios del Sector Piscícola del departamento del Huila obtener mayores beneficios económicos.

Con todo lo anterior podemos casi con severidad crítica decir que el constructo investigativo es factible, realizable y de impacto a la economía del sector y la región, del Departamento del Huila, a las asociaciones o agremiaciones del renglón económico citado, y en especial a los pequeños productores des agremiados y/o desconocen sobre el tema de investigación. Además, los gastos incurridos para el desarrollo de la investigación pueden ser asumidos por los

investigadores, sin que vaya en detrimento económico de ellos y sin afectar el entorno en aspectos sociales, ambientales o económicos.

4. Marco referencial

Toda compañía ubicada en el territorio nacional, que pretenda realizar procesos de exportación, deberá cumplir con ciertos lineamientos normativos establecidos por la legislación colombiana, a su vez, con la legislación internacional en materia de intercambios comercial, pero también con la legislación propia del país al cual se exporten los bienes y servicios.

El sector piscícola del Departamento del Huila no es ajeno al cumplimiento de dichos requisitos al momento de realizar sus exportaciones, esto aunado a que, por ser un producto alimenticio perecedero, deben garantizarse el proceso de conservación a través de protocolos de buenas prácticas tanto nacionales como internacionales durante toda la cadena de producción, hasta la entrega a satisfacción al cliente.

Adicional a las buenas prácticas mencionadas en el acápite anterior, la exportación de alimentos debe garantizar unos requisitos de asepsia, conservación de cadena de frío y cero tolerancias a la contaminación de estos, toda vez que puede ser causal de inadmisión por parte del país destino.

Así como para el proceso nacional y en especial al proceso exportador, los productores o comercializadores se deben certificar en las diferentes etapas de la producción, a saber: certificación de la planta alevinera, certificación del proceso de ceba, certificación del alimento,

certificación de la planta de proceso o faenado, certificación de la conservación, certificación del transporte.

4.1. Marco conceptual

Con la determinación y análisis de los Efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones en Empresas del Sector Piscícola del norte del Departamento del Huila, se podrá contar con unos lineamientos cuantificables y reales del sector piscícola, que sirvan para la toma de decisiones del orden Financiero y Fiscal de los actuales exportadores y como marco de referencia para los futuros productores nacionales que pretendan incursionar en los procesos de exportación.

Se deben tener en cuenta no solamente la normatividad vigente, establecida por la legislación colombiana, la legislación internacional en materia de intercambios comerciales, como la legislación propia del país al cual se exportan los bienes y servicios. El alcance de dichas normas, sino también la interpretación que de ellas hagan las autoridades Fiscales, Aduaneras y la OMC, para saber la carga impositiva que le corresponde.

De igual manera, se pretende saber, organizar, tabular y aplicar; el conocimiento histórico y acumulado de personas y entidades del fragmento Piscícola y de las diferentes profesiones que interactúa

A continuación, se relacionan algunos conceptos necesarios para el desarrollo del proyecto:

La Constitución Política: Es la fuente jurídica de mayor jerarquía. Contiene los principios fundamentales de todo ordenamiento jurídico en general y del ordenamiento jurídico tributario en particular, consagrado en el artículo 95

... “contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado, dentro de conceptos de justicia y equidad” ...

La ley: Entendiéndose por ley, conforme al artículo 4 del código civil, una declaración de voluntad soberana, que un objeto es mandar, prohibir, permitir o castigar, consideramos que la misma se convierte en la única fuente formal del derecho tributario, dado que a través de ella se desarrolla el poder tributario signado por la carta política al congreso de la República.

Los reglamentos: El reglamento es un acto administrativo, emanado del gobierno, que crea situaciones jurídicas generales con más tractos e impersonales, por medio del cual se desarrollan y complementan el detalle las normas de la ley, a fin de hacer más eficaz y expedita su explicación en casos concretos.

Los conceptos de la DIAN: La ley 223 de 1995, a través de su Artículo 264 estableció que los contribuyentes que actúen con base en conceptos escritos de la subdirección jurídica de la Dian

podrían sustentar sus actuaciones ante la administración tributaria, y ante los jueces del contencioso administrativo con base en los mismos. Durante el tiempo en que tales conceptos se encuentran vigentes como a las actuaciones tributarias realizadas a su amparo no podrán ser objetadas por las autoridades tributarias.

La doctrina: La doctrina es aquella que mantienen los tratadistas escritores consideran la opinión acerca de un tema de varios autores particulares. Aunque no se considera una fuente del derecho, propiamente, si es en materia fiscal un medio para conocerlo y estudiarlo. En materia oficial, es la medida por la por el nivel central de la división jurídica.

Efecto Financiero:

Para el entender de los investigadores, efecto financiero es toda acción o acto que impacte de manera negativo o positiva las finanzas de las empresas, su flujo de caja o su proyección financiera en el tiempo.

Efecto Fiscal:

Para el entender de los investigadores, efecto fiscal es toda acción o acto que impacte las cargas impositivas del orden nacional, regional o internacional a las empresas, ya sea disminuyendo o aumentando los impuestos, teniendo en cuenta la variable tiempo.

4.2. Marco normativo

Para ello se hace necesario el conocimiento, interpretación y aplicación de las leyes, ordenanzas y acuerdos que obligan a las empresas en materia fiscal, como son:

- Decreto ley 624 de 1989 Estatuto Tributario Nacional actualizado; Establece las reglas y normatividad Fiscal y Aduanera Colombiana.
- Decreto Único Reglamentario en materia Tributaria DURT (Decreto 1625 de 2016); Compila y racionaliza las normas de carácter reglamentario que rigen el sector y contar con instrumentos jurídicos únicos;
- Decreto Único Reglamentario Régimen Aduanero Colombiano DURT (Decreto 1165 de 2019); Regula los asuntos concernientes al pago de tributos por parte de quienes transportan mercancías sometidas al control y vigilancia de las autoridades aduaneras.
- Régimen Cambiario Colombiano, ley 9 del 17 de enero de 1991, actualizado; Regular aspectos de los cambios internacionales
- Ordenanza 014 de 1997 de la Asamblea departamental del Huila - Estatuto Tributario Departamental del Huila, actualizada; Corresponde al procedimiento tributario, régimen sancionatorio y cobro administrativo coactivo para el Departamento del Huila.
- Acuerdo 028 de 2018 del consejo municipal de Neiva – Estatuto tributario municipal para la ciudad de Neiva, actualizado. Corresponde al procedimiento tributario, régimen sancionatorio y cobro administrativo coactivo para el Municipio de Neiva.

- Decreto No.410 de 1971 – Código de comercio de Colombia actualizado. Regula todos los actos de Comercio.
- Ley 962 de 2005, leyes directrices de trámites; Por la cual se dictan disposiciones sobre racionalización de trámites y procedimientos administrativos de los organismos y entidades del Estado y de los particulares que ejercen funciones públicas o prestan servicios públicos.
- Ley 1712 de 2014 ley de transparencia y del derecho de acceso a la información pública; Regula el derecho de acceso a la información pública, los procedimientos para el ejercicio y garantía del derecho y las excepciones a la publicidad de la información.
- Resolución 601 de 2012 de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP, por la cual se establecen los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de los permisos y patentes con el ejercicio de la actividad pesquera y acuícola.
- Resolución 602 de 2012 de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP, por el cual se establecen las tasas y derechos por el ejercicio de la actividad acuícola y pesquera
- Resolución 2363 del 27 de noviembre de 2020 de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP, para trámites ante la entidad.
- Decreto 1076 de 2015 para la concesión de aguas y ocupaciones de cauce; aplicable a las corporaciones autónomas regionales.
- Tratados o convenios internacionales (Decreto 993 de 15 de mayo de 2012 / T.L.C Colombia y EEUU).

- Legislación de Comercio Internacional – OMC.
- Lineamientos de BPA – BAPS.
- El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos – INVIMA, es la entidad dependiente del Ministerio de Salud a quien corresponde velar por la inocuidad de los productos alimenticios en general, según la (FAO - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura 2018).
- La Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca – AUNAP es una Unidad Administrativa Especial descentralizada perteneciente a la Rama Ejecutiva del orden nacional, de carácter técnico y especializado con personería jurídica, autonomía administrativa y presupuestal, patrimonio propio, adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – MADR, que fue creada mediante decreto 4181 del 3 de noviembre de 2011 expedido por el MADR, con el objeto de ejercer la autoridad pesquera y acuícola en Colombia a través de procesos de planificación, investigación, ordenamiento, fomento, regulación, registro, información, inspección, vigilancia y control de las actividades de pesca y acuicultura, dentro de una política de fomento y desarrollo sostenible de estos recursos (AUNAP - Ministerio de Agricultura, 2021).

4.3. Estado del arte

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se han encontrado modelos o trabajos elaborados afines en los Efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones en Empresas del Sector Piscícola del norte del Departamento del Huila; se han encontrado referencias de estudios de investigaciones en planeación tributaria; hasta de la creación de departamentos en otras áreas de una empresa; razón por la cual nuestro proyecto de investigación será un modelo de investigación primario en este tema, para el Sector Piscícola del departamento del Huila.

Se ha hecho necesario la lectura, conocimiento y la aplicación de modelos de desarrollo de trabajos de investigación hechas por personas con amplio conocimiento y saber en la elaboración de trabajos de investigación, tales como:

➤ **Capacidad de Producción Exportadora de la Tilapia Roja en el Departamento del Huila, Colombia¹⁵**

Se encuentra un trabajo de grado titulado, “Capacidad de Producción Exportadora de la Tilapia Roja en el departamento del Huila, Colombia. Presentado por Yolanda Echeverry Castañeda y Diana Marcela Herrán Ruiz, estudiantes de la Universidad Libre, Facultad de Ciencias económicas, Administrativas y Contables, Especialización Gerencia de Negocios y Comercio Internacional, para optar al título de Especialista en Gerencia de Negocios y Comercio Internacional, en Pereira el año 2019, Universidad Libre y como Asesor la docente Isabel

¹⁵ Capacidad de Producción Exportadora de la Tilapia Roja en el departamento del Huila, Colombia; Yolanda Echeverry

Castañeda, Diana Marcela Herrán Ruiz; Universidad Libre Seccional Pereira, Colombia; septiembre de 2.019.

Redondo Ramírez, las conclusiones fueron⁶: *“5.Conclusiones: La capacidad de producción de tilapia roja le ha permitido al departamento del Huila, estructurar negocios de forma más efectiva y confiable, mejorando la disponibilidad del producto, la cantidad de insumos, la capacitación de la mano de obra y generando una cadena de valor con altos niveles de productividad, precios competitivos y cultura exportadora. Esto se ha logrado gracias a la determinación de las capacidades del departamento, sus fortalezas, oportunidades y al desarrollo de una cadena que representa una importante estrategia social donde se han involucrado poblaciones con necesidades de inclusión, mejorando la calidad de vida y generando nuevas fuentes de trabajo que redundan en el progreso personal y regional. Durante una agenda de productividad y competitividad del Huila planteada en el año 2014, se logró duplicar la visión de ese momento, ya que se pretendía vender más de 2.500 toneladas para el año 2020 y en este año 2019 se han vendido más de 5.400 toneladas. Por lo cual, la capacidad de producción exportadora de la tilapia roja para el departamento del Huila se constituyó y se consolidó como una interesante propuesta de reactivación social y económica para la región. Colombia se posicionó como el primer proveedor de tilapia roja fresca en Norteamérica y también repuntó durante el 2018 en Perú y Canadá. Además, durante el año pasado, el país exportó por primera vez tilapia roja a Islandia, aumentando los países a los cuales exporta, ya que actualmente cubre el mercado español, Inglaterra y Corea del Sur. Dicho comportamiento se dio, gracias al buen desempeño y las buenas prácticas en el cultivo de las cuatro grandes empresas regionales que están cubriendo el mercado internacional: Coolfish, Comepez, Piscícola New York y Global Sea Food. Por lo anterior, el plan de negocio*

piscícola del Huila tiene clara la meta de abrir y consolidar nuevos países e incrementar la participación en el mercado internacional, identificando la capacidad productora exportable y aprovechando las oportunidades definidas por la FAO, ya que entre el 2013 y 2022 se definió que la acuicultura mundial crecería un 18% para llegar a una producción cercana a los 99 millones de toneladas .Para lo cual, se requiere que el departamento supere las barreras generadas por la baja accesibilidad a tecnología de punta, el incremento de la mortalidad en la Represa de Betania debido a la sobreproducción y a la presencia de bacterias, los problemas climáticos, los altos costos en los insumos, la falta de alevinos de mojarra y los altos costos de producción. Que le permitan al Huila y en general al país, apoyar al pequeño y mediano productor y mejorar su productividad y competitividad, llegando a posicionarse como lo han logrado las cuatro grandes empresas que superaron estas crisis”. (Cursiva fuera del texto original).

➤ **Plan de negocios para la exportación de productos derivados de la tilapia a Florida, Estados Unidos.¹⁶**

Se encuentra un trabajo de grado titulado, “Plan de negocios para la exportación de productos derivados de la tilapia a Florida, Estados Unidos”. Presentado por Javier Perilla Ramírez, estudiante de la Universidad de los Andes, Facultad de Ingeniería, para optar al título de

¹⁶ Plan de negocios para la exportación de productos derivados de la tilapia a Florida, Estados Unidos; Javier Perilla Ramírez;

Ingeniero Industrial, en Bogotá DC, junio de 2013, y como Asesor el docente Miguel Ángel González Palacios, las conclusiones fueron: *“7. Conclusiones: El tratado de libre comercio firmado con Estados Unidos ha hecho debutar 775 empresas colombianas en ese país, donde se destacan organizaciones constituidas en Huila que tienen como objeto social la venta de tilapia en el exterior (Morales, 2013). Adicionalmente, el incremento en el consumo de esta especie dentro del territorio norteamericano abre puertas a empresas extranjeras para penetrar su mercado. Por lo tanto, siendo un segmento poblacional donde no existe una compañía dueña y diferenciadora en el mercado, Imperial Fish debe tomar ventajas estratégicas que le permitan posicionar la marca dentro de la población consumidora de pescado.*

Resulta importante mencionar que los norteamericanos no sólo tienen la necesidad de obtener pescado para su consumo, también existe la necesidad de un “acompañamiento” en el proceso de nutrición de los consumidores. Imperial Fish busca proveer los productos, y adicionalmente, desea activar una interacción entre la marca y sus clientes. Además de diferenciarse de los competidores creando este vínculo mencionado, la empresa generará valor a sus clientes ofreciendo productos frescos y de alta calidad (diferenciándose de industrias asiáticas).

Con el fin de asegurar la creación de valor a sus clientes, Imperial Fish ha segmentado la empresa con el fin de generar una estructura organizacional que asegure el buen funcionamiento de la misma. Para cada área (crianza de la tilapia, línea de producción, proceso de exportación y actividades de mercadeo) la compañía se ha relacionado con sociedades que llevan varios años de experiencia dentro de estos campos. Por lo tanto, para minimizar los riesgos que se presentan dentro del negocio, Imperial Fish construirá alianzas estratégicas con la Piscícola

Botero dentro del proceso de crianza, la obtención de materias primas y la optimización de recursos en los procesos productivos. Mientras que para los trámites de exportación y mercadeo se va a interactuar con Soicomex SAS. (Las dos empresas llevan más de diez años trabajando dentro de sus campos de conocimiento). Lo anterior se realiza con la idea de introducir una empresa nueva en el mercado, pero que implícitamente lleve experiencia en la industria y surja con una baja probabilidad de equivocarse en particularidades del negocio.

Imperia Fish es una empresa consciente del problema ambiental que sufre el planeta en la actualidad. Por consiguiente, la empresa está interesada en certificarse a nivel internacional con buenas prácticas piscícolas por medio de la optimización de recursos y de la utilización adecuada de residuos que afectan el medio ambiente que están implícitos en el programa de Producción Más Limpia y en la inversión de tecnología de punta.

Por último, de acuerdo con los resultados de la evaluación financiera para los 3 escenarios establecidos, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es superior al costo de oportunidad (WACC), por consiguiente. Adicionalmente, el Valor Presente Neto de los flujos de caja proyectados en cada uno de sus escenarios arroja un valor superior a 0. Por lo anterior, puede concluirse que el proyecto es viable a pesar de que en el primer año no se genera utilidad para sus socios (recordemos que desde que se realiza la inversión del proyecto, deben pasar 8 meses para que Imperial Fish venda su propio pescado).

Es muy importante aclarar que a pesar de que el presente plan de negocios está constituido para exportar productos derivados de la tilapia al Estado de Florida, gran parte del proyecto

puede adecuarse a otros Estados dentro del territorio norteamericano porque la demanda es creciente en gran parte del país”. (Cursiva fuera del texto original).

➤ **Plan de Exportación de Tilapia.¹⁷**

Se encuentra un trabajo de grado titulado, “Plan de exportación de Tilapia”. Presentado por Sebastián Lodoño García, estudiante de la Universidad de la Universidad Católica de Pereira, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales, en Pereira - Risaralda, año 2.011, y como Asesor la docente Lina María Álvarez, las conclusiones fueron: *“Conclusiones: A la tilapia se le catalogado como el pez del nuevo milenio. Aunque algunos observadores de esta industria aseveran que los productos provenientes de esta especie liderarán los mercados de filete blanco en Estados Unidos y Europa, son muchos los retos que tendrá que confrontar.*

Se espera que la importación de filetes crezca a un ritmo sin precedentes. Sin embargo, para que esto suceda, es importante mantener presente factores como la consistencia y la calidad. Hay que ser muy cuidadoso de no comprometerse con el mercado y crear falsas expectativas, en cuanto a la oferta de producto. Es necesario planear estrategias de mercadeo en donde parámetros como la calidad, la cantidad, los tamaños, el empaque y la durabilidad del producto, se mantengan presentes en todo momento.

¹⁷ Plan de Exportación de Tilapia; Sebastián Lodoño García; Universidad Católica de Pereira, Pereira-Risaralda; 2011.

En el futuro será importante considerar el potencial real de mercado que existe y el tamaño exigido por los consumidores. Eventualmente y debido a la fuerte competencia que se está generando entre los productores ya existentes y los nuevos participantes en este sector, será importante desprenderse de la competencia, agregando valor al producto. Este será un reto muy grande para la industria doméstica, ya que el producto importado se logra con una estructura de costos mucho más competitiva, que la local.

Las empresas latinoamericanas que suplen el mercado de América del Norte, y al europeo también están en franco proceso de expansión, en cuanto a volumen y calidad del producto. Este proceso de consolidación se debe, por una parte, a las ventajas comparativas como la ubicación geográfica favorable, los bajos costos de producción, a la apertura comercial económica y, por otra parte, a las ventajas competitivas como el crecimiento de los mercados domésticos, el crecimiento y el volumen de las ventas, la intensa rivalidad entre los países participantes y la presencia de industrias relacionadas al sector con altos niveles de participación.

Los países de la Región están penetrando los mercados internacionales, particularmente el norteamericano, a un ritmo sin precedentes, con productos de buena calidad, comparable con los mejores de los otros países del mundo, los cuales han logrado hacer de la Piscicultura una actividad con unos márgenes de rentabilidad muy atractivos. He aquí los elementos fácticos de que la tilapia lograría un gran desempeño en el mercado exterior, siendo muy conveniente para nuestra economía interior; así que lo importante es mantener la calidad del producto y tener mentes muy abiertas a la competición para generar que el producto logre obtener los resultados esperados”. (Cursiva fuera del texto original).

➤ **La Piscicultura como alternativa de desarrollo del departamento del Guaviare con miras a la exportación a los Estados Unidos.** ¹⁸

Se encuentra un trabajo de grado titulado, “La Piscicultura como alternativa de desarrollo del departamento del Guaviare con miras a la exportación a los Estados Unidos”. Presentado por Wilder Tobo Ardila, Fainory Madera Romero, Edna Yosira López López, Waldemar Yesid Gordillo Neira, estudiantes de la Universidad de los Llanos – Convenio UniTolima, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, para optar al título de Administradores de Empresas, en San José del Guaviare - Guaviare, año 2.015, y como Asesor la docente Jaime Raúl Barrio Ramírez, las conclusiones fueron: *“8. Conclusiones: Con la elaboración de este proyecto investigativo puede deducirse que el departamento del Guaviare en su inmensa riqueza natural y climática es un lugar óptimo para la implementación de los policultivos de peces como la tilapia y cachama, que son auto sostenibles y adicionalmente su proceso de cebo es mucho más adaptable al medio ya que pueden disminuirse los costos de producción al complementar su alimentación con frutas y algunos vegetales entre otros.*

¹⁸ La Piscicultura como alternativa de desarrollo del Departamento del Guaviare con miras a la exportación a los Estados Unidos; Wilder Tobo Ardila, Fainory Madera Romero, Edna Yosira López López, Waldemar Yesid Gordillo Neira; Universidad de los Llanos Convenio Universidad del Tolima, San José del Guaviare - Guaviare; 2015

Adicionalmente el cultivo de tilapia y cachama tiene un importante nivel de aceptación a nivel local e internacional, al ser una de las especies que más son exportadas a los estados unidos y que tienen un alto contenido nutritivo entre los alimentos de la canasta familiar.

Por lo anterior se establece como viable la piscicultura como Alternativa De Desarrollo Del Departamento Del Guaviare Con Miras A La Exportación A Los Estados Unidos”. (Cursiva fuera del texto original).

5. Diseño metodológico

Dependiendo del objetivo de la investigación, conviene realizar una investigación cualitativa o cuantitativa o una combinación de ambos métodos.

El diseño metodológico del presente constructo investigativo se soporta en los siguientes aspectos como elementos estructurales de la investigación mixta:

➤ La investigación documental:

La investigación documental, es aquella que busca obtener, seleccionar, compilar, organizar, interpretar y analizar información sobre un objeto de estudio a partir de fuentes documentales, tales como libros, documentos de archivo, hemerografía, registros audiovisuales, entre otros.

Este tipo de investigación típica del modelo de investigación cualitativa, donde constituye un objetivo en sí mismo, sin embargo, está presente en todo tipo de investigación, pues solo a partir de la investigación documental se conocen los antecedentes del problema o el estado de la cuestión.

Al respecto, según las autoras: Teresita Finol de Navarro y Hortensia Nava de Villalobos, en su libro *Procesos y Productos en la Investigación Documental*, publicado en 1996, define la investigación documental así:

“la investigación documental es un proceso sistemático de búsqueda, selección, lectura, registro, organización, descripción, análisis e interpretación de datos extraídos de fuentes documentales, existentes en torno a un problema, con el fin de encontrar respuestas e interrogantes planteadas en cualquier área del conocimiento humano ”.¹⁹

La metodología por utilizar está basada en el análisis de la población involucrada, muestreo y técnicas a utilizar; donde se estudiará y analizarán varias fuentes de información obtenidas de entidades del orden gubernamental y de empresas asociativas del orden privado, que mediante revistas y documentos dan información veraz sobre el sector en estudio, de la cual se pueden sacar conclusiones y desarrollar el presente estudio de investigación.

De igual manera, se utiliza la técnica de la encuesta y entrevista estructurada, que se ajusta al tipo de investigación que se desarrolla, ya que se basa, en una serie de preguntas determinadas de respuesta precisas, que deben ser resueltas por las personas de las diferentes empresas del sector piscícola del norte del Departamento del Huila que exportan de manera directa o indirecta.

➤ La investigación cualitativa:

¹⁹ Procesos y Productos en la Investigación Documental: Incluye normas mínimas para la presentación de trabajos en la Universidad del Zulia

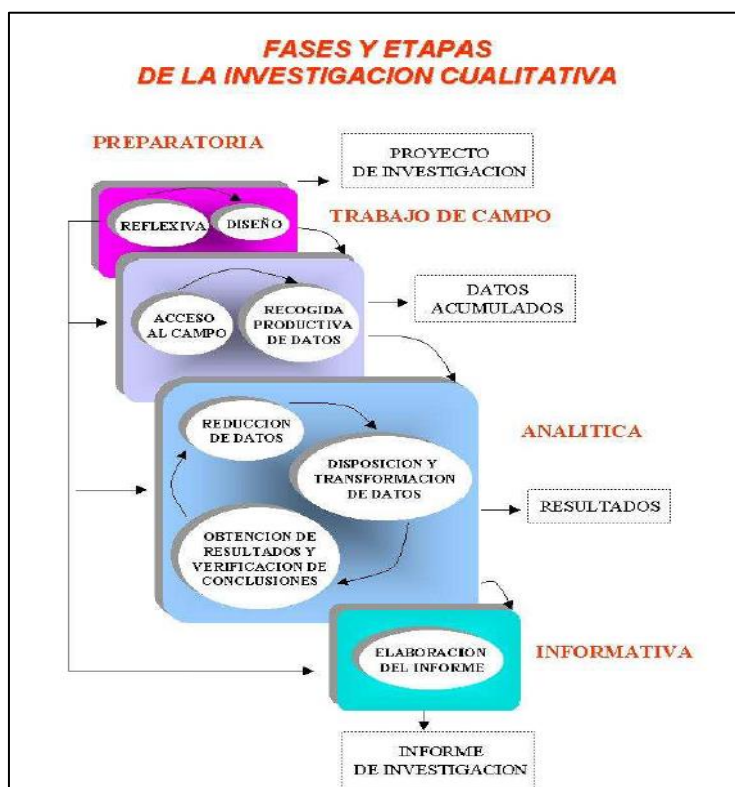
De acuerdo con el estudio Proceso y Fases de la Investigación Cualitativa desarrollado en el año 1.993, por los autores Gregorio Rodríguez, Javier Gil y Eduardo García, establece:

... “La investigación cualitativa, se plantea, por un lado, que observadores competentes y cualificados pueden informar con objetividad, claridad y precisión acerca de sus propias observaciones del mundo social, así como de las experiencias de los demás. Por otro, los investigadores se aproximan a un sujeto real, un individuo real, que está presente en el mundo y que puede, en cierta medida, ofrecernos información sobre sus propias experiencias, opiniones, valores... etc. Por medio de un conjunto de técnicas o métodos como las entrevistas, las historias de vida, el estudio de caso o el análisis documental, e investigador puede fundir sus observaciones con las observaciones aportadas por los Otros.” ...

... “Consideramos que se dan cuatro fases fundamentales: preparatoria, trabajo de campo, analítica e informativa.” ...²⁰

²⁰ RODRIGUEZ, Gregorio, GIL, Javier y GARCIA, Eduardo. Metodología de la investigación cualitativa. España, Ediciones Algibe, 1.996. Cap. III.

Figura 4. Fases y Etapas de la Investigación Cualitativa



Fuente: RODRIGUEZ, Gregorio, GIL, Javier y GARCIA, Eduardo. Metodología de la investigación cualitativa. España, Ediciones Algibe, 1.996. Cap. III.

➤ La investigación cuantitativa:

La investigación cuantitativa es un método de recolección de datos y análisis de información que se obtienen a través de diversas fuentes, dentro de un estudio o investigación científica, basado en los datos recogidos, se pueden probar hipótesis. Este se realiza con el uso adecuado de herramientas matemáticas y/o estadísticas, con el propósito de cuantificar el problema planteado

en la investigación. Se trata de pedirle a las personas mediante una encuesta estructurada, que den su opinión de manera generalizada del tema específico, para que se puedan producir datos concretos, y de esta manera obtener resultados estadísticos confiables.

En concordancia con el autor, Alan Bryman, en su libro “DOING RESEARCH IN ORGANIZATIONS” – Investigando en las Organizaciones, por su título en español, publicado en 1988:

“la metodología cuantitativa de investigación se caracteriza porque: En ella el contacto del investigador con el sujeto objeto de estudio es prácticamente nulo. Dado que el investigador cuantitativo mantiene este distanciamiento, su postura respecto al sujeto de estudio es la de un intruso, la de un desconocido que aplica un marco de trabajo establecido a priori sobre el objeto de su investigación y que se implica lo menos posible en el contexto social donde se desarrolla el fenómeno a ser estudiado.

- Las teorías y conceptos existentes suponen el punto de partida para la investigación, siendo el objetivo de esta última el de confirmar o no la veracidad de dichas teorías y conceptos.

- En ella se tiende a adoptar un enfoque estructurado para estudiar el fenómeno, siendo esta estructura consecuencia, en gran parte, de las técnicas utilizadas para recoger la información.

- Posibilita inferir los hallazgos de la investigación en poblaciones más grandes, esto es, permite la generalización estadística de los resultados.
- Transmite una visión de la realidad social que es estática como consecuencia de que tiende a descuidar el impacto y papel del cambio en la vida social.
- Los investigadores cuantitativos ven la realidad social como externa a los sujetos y como una fuerza que les condiciona.
- Los datos que emanan de investigaciones cuantitativas son considerados, a menudo, como tangibles, rigurosos y fidedignos, dichos adjetivos sugieren que estos datos poseen una precisión considerable, han sido recogidos a través de procedimientos sistemáticos y pueden ser fácilmente contrastados por otro investigador”.²¹

5.1. Metodología de la investigación

El tipo de investigación de este proyecto es Descriptiva, definida como: *“Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de las personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis” (Dankhe, 1986).* En

²¹ Doing Research in Organizations; Alan Bryman; Editorial Routledge; 1.988.

resumen, la presente investigación está a criterio de los investigadores quienes son los que la llevan a cabo.

5.2. Población

Para realizar el presente proyecto de investigación “Efectos Financieros y Fiscales de las Exportaciones en Empresas del Sector Piscícola del Norte del Departamento del Huila”, la población objetivo es finita y está conformada por las empresas del Sector Piscícola del norte del departamento del Huila que exportan; y en las respuestas emitidas por las personas encargadas de las exportaciones de dichas empresas; y por los diferentes documentos e informes de las entidades del orden gubernamental y de empresas asociativas del orden privado.

De un universo total de (49.879) empresas registradas que renovaron el registro mercantil durante el año 2022, en la base de datos de la Cámara de Comercio del Huila; se toman solamente las empresas que pertenecen al Sector Piscícola, que ascienden a (133) empresas, entre microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas, descartamos las personas naturales.

Tabla 1. Empresas registradas en el Huila.

TAMAÑO EMPRESA	CANTIDAD	%
GRAN EMPRESA	60	0,1%

TAMAÑO EMPRESA	CANTIDAD	%
MEDIANA EMPRESA	154	0,3%
PEQUEÑA EMPRESA	748	1,5%
MICROEMPRESA	48.915	98,1%
TOTAL	49.877	100,0%

Fuente: base de datos de la Cámara de Comercio del Huila 2022

Tabla 2. Empresas piscícolas registradas en el norte del Huila.

TAMAÑO EMPRESA	CANTIDAD	%
GRAN EMPRESA	2	1,5%
MEDIANA EMPRESA	9	6,8%
PEQUEÑA EMPRESA	38	28,6%
MICROEMPRESA	84	63,2%
TOTAL	133	100,0%

Fuente: base de datos de la Cámara de Comercio del Huila 2022

De este universo de (133) empresas del Sector Piscícola del norte departamento del Huila, se toman las compañías cuya clasificación según la base de datos de Cámara de Comercio del Huila sean medianas y grandes, lo cual a su vez se determina de acuerdo a su sector económico a que corresponden, en este caso el sector comercial, y que, para dichas categorías hayan generado ingresos superiores a 431.196 UVT durante el año 2021 (esto es (\$15.655.864.368=), las cuales

ascienden a (11) empresas, y (4) empresas más que tienen la producción en la zona norte del departamento del Huila pero que han trasladado a Bogotá su sede de domicilio principal, para un total de (15) empresas. Así las cosas, este es el universo de estudio del presente proyecto, puesto que son las empresas de la región que realizan procesos de exportación bien sea de manera directa o indirecta.

- Grande empresa 4
- Mediana empresa 11

5.3. MUESTRA

La muestra es esa parte pequeña de la población objeto del presente proyecto de investigación que se considera representativa del total, se determina mediante el muestreo probabilístico aleatorio simple, quiere decir que, cada una de las partes pequeñas de la muestra tiene la misma probabilidad de ser seleccionada, analizada y estudiada.

La muestra probabilística tiene las siguientes características:

Se tomarán las empresas del Sector Piscícola del norte del departamento del Huila, o que tengan en esta área del departamento su explotación acuícola y que adicionalmente hayan exportado de manera directa o indirecta; cuya actividad económica de explotación este comprendida en la A0312 - Pesca de agua dulce o A0322 - Acuicultura de agua dulce, que se

dedican a la producción de carne de pescado en todas sus etapas (levante, ceba y producción de carne de pescado incluido filete de pescado).

La población objetivo son las personas jurídicas que pertenecen al Sector Piscícola del norte del departamento del Huila, que han renovado su registro mercantil en la Cámara de Comercio a 2022, ascienden a (133), se toma como universo de la población objeto de estudio, las (15) empresas del Sector Piscícola que se encuentren en el Sector norte del departamento del Huila, o que tengan en esta área del departamento su explotación acuícola y que adicionalmente hayan exportado de manera directa o indirecta, sin importar si son o no comercializadoras internacionales (CI).

Analizadas las características, se determina la muestra aplicando la siguiente fórmula,

Ecuación:
$$n = \frac{(Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N)}{(NE^2 + Z^2 \cdot p \cdot q)}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza

P= Probabilidad a favor

Q= Probabilidad en contra

N= Población – censo

E= Error de estimación

Es preciso tener en cuenta, los siguientes términos para calcular el tamaño de la muestra probabilística:

Tamaño de la población (N): Total en cantidad de empresas a los que se les va a hacer el estudio de investigación.

Margen de error (E): Porcentaje que determina en qué medida se espera que los resultados de la encuesta reflejen la opinión de la población objetivo. Entre más pequeño sea el margen de error, más cerca se está de tener la respuesta correcta con un determinado nivel de confianza.

Nivel de confianza del muestreo (Z): Un porcentaje que revela cuánta confianza puedes tener en que tu población seleccione una respuesta dentro de un rango determinado.

Se determina la fórmula antes descrita, opción 1:

n = Tamaño de la muestra = 8

Z= Nivel de confianza = 95%

P= Probabilidad a favor = 0.5

Q= Probabilidad en contra = 0.5

N= Población – censo = 15

E= Error de estimación = 5%

σ =Desviación estándar = 1.960

Con una Desviación estándar = 1.960; Confiabilidad del 95% y error del 5%; entonces n = 8

Se determina la fórmula antes descrita, opción 2:

n = Tamaño de la muestra = 5

Z= Nivel de confianza = 90%

$P = \text{Probabilidad a favor} = 0.5$

$Q = \text{Probabilidad en contra} = 0.5$

$N = \text{Población} - \text{censo} = 15$

$E = \text{Error de estimación} = 5\%$

$\sigma = \text{Desviación estándar} = 1.645$

Con una Desviación estándar = 1.645; Confiabilidad del 90% y error del 10%; entonces

$n = 5$

Se selecciona la opción 1, con una confiabilidad del 95% y un error del 5%, y donde se deben aplicar por lo menos (8) encuestas.

Para la encuesta, se utiliza un formulario de Google, de manera on line, generando un link, con las preguntas que han sido predeterminadas de respuesta precisas, que deben ser resueltas por las personas de las diferentes empresas del sector piscícola del norte del Departamento del Huila que exportan de manera directa o indirecta.

5.4. Técnica

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se utilizan la encuesta, la entrevista y la recopilación documental como herramientas para obtener la data.

5.4.1. La Encuesta:

Instrumento que consiste en el diseño de una serie de preguntas o cuestionario, que sirve para medir opiniones sobre eventos o hechos específicos, con el fin de captar datos cuantitativos de manera relativos.

5.4.2. La Entrevista:

Una entrevista es un diálogo entablado entre dos o más personas: el entrevistador formula preguntas y el entrevistado las responde. Se trata de una técnica empleada para diversos motivos, investigación, temas de interés, selección de personal o divulgación científica, para la obtención de datos cualitativos necesarios en el presente estudio de investigación.

5.4.3. Recopilación documental:

Instrumento de trabajo cuyo objetivo es obtener información a partir de informes, revistas, documentos o paginas; con el fin de ser utilizados y tabulados dentro del proyecto de investigación.

A continuación, se enlistan los siguientes informes y documentos de diferentes instituciones del orden gubernamental y privado de principal relevancia, de los cuales permitirán extraer la mayor cantidad de datos cuantitativos, a nivel sectorial:

Tabla 3. Listado de documentos de referencia.

Nombre del Documento	Entidad / Organización	Fecha del Documento
Informe de Gestión 2021	Fedeacua	Marzo de 2.022
Perfiles Económicos Departamentales	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	Septiembre de 2.022
Anexos Producción Constantes II 2022	DANE	Junio de 2.022
Base datos CCH-2022 radicado 6998	Cámara de Comercio del Huila	Agosto de 2.022
Anexo-CNTSI-Ingreso-PIB-a-precios-corrientes-I-2022	DANE	Junio de 2.022

Nombre del Documento	Entidad / Organización	Fecha del Documento
Anexos Producción Corrientes II 2022	DANE	Junio de 2.022
Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura	Ministerio de Agricultura	Marzo de 2.021
El Huila se consolida como potencia Piscícola de Colombia	Gobernación del Huila	Marzo de 2.022
https://www.banrep.gov.co /es/estadisticas/trm	Banco de la Republica	Noviembre de 2.022

5.4.4. Proceso de los datos:

La recopilación es un instrumento para desarrollar el presente proyecto de investigación, la base de datos es una recopilación de la información obtenida, que se organiza y se almacena de manera sistemática, para su posterior análisis. Por lo anterior y tomando como referencia el *libro de Bernal cesar A - Metodología de la investigación*, los pasos que deben tener en cuenta para el procesamiento de datos son:

1. Obtener la información de la población o muestra objeto de la investigación.
2. Definir las variables o criterios para ordenar los datos obtenidos.
3. Definir las herramientas estadísticas y el software para el procesamiento de datos.

4. Introducir los datos en el computador y procesar la información.
5. Imprimir los resultados.

Se estudia, analiza e interpreta la información recopilada, dando origen a figuras gráficas o histogramas, se estudian las tendencias de las respuestas obtenidas, emitiendo en conclusiones, con el fin que los objetivos planteados se desarrollen y de esta manera teorizar sobre los Efectos Financieros y Fiscales de las exportaciones en empresas del sector piscícola del norte del departamento del Huila.

6. Desarrollo de la investigación

6.1. De la investigación documental

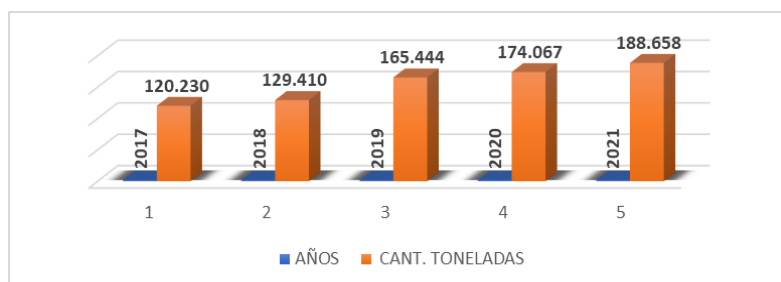
De acuerdo con esta fuente de investigación, se logró obtener información de tipo estadística, histórica y económica del segmento objeto del presente estudio de investigación, que a su vez permitió establecer unas tendencias en cuanto al comportamiento de las exportaciones del mercado acuícola, y de las cuales se extraen los datos de mayor relevancia para las conclusiones respectivas.

Tabla 4. Producción Acuícola Anual Nacional.

AÑOS	CANT. TONELADAS
2017	120.230
2018	129.410
2019	165.444
2020	174.067
2021	188.658

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Figura 5. Producción Acuícola Anual Nacional.



Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Análisis de los investigadores: Se observa que la producción acuícola anual nacional, cada año con respecto al año anterior, la tendencia es a incrementar, a manera de ejemplo: el año 2021 incrementó en un (8.4%) la producción con respecto al año 2020; pasando de 174.067 toneladas producidas en el año 2020 a 188.658 toneladas producidas durante el año 2021.

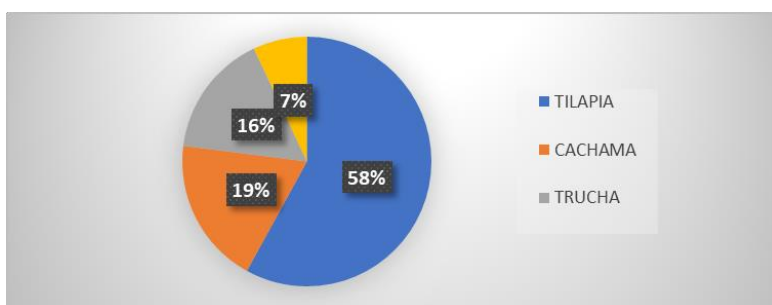
Tabla 5. Producción Nacional por Especie (Año 2.021).

ESPECIE	CANT. TONELADAS	%
TILAPIA	109.422	58%
CACHAMA	35.845	19%
TRUCHA	30.185	16%

ESPECIE	CANT. TONELADAS	%
OTRAS ESPECIES	13.206	7%
	188.658	100%

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Figura 6. Producción Nacional por Especie (Año 2021).



Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

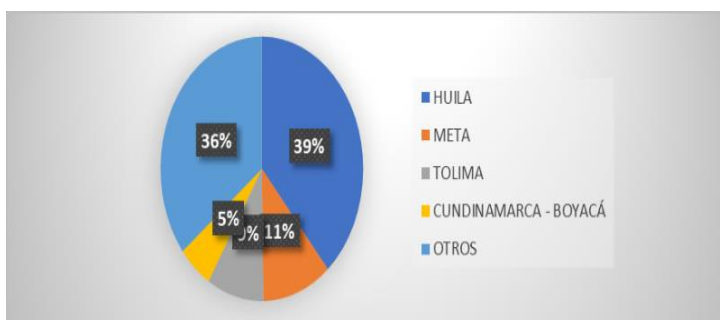
Análisis de los investigadores: Se observa la producción nacional por especie para el año 2021, encabezada la producción de tilapia con un (58%) de la producción nacional; en segundo lugar, la cachama con un (19%) de la producción nacional; en tercer lugar, la trucha con un (16%) de la producción nacional y, por último, las demás especies con un (7%) de la producción.

Tabla 6. Producción Acuícola por Departamentos (Año 2.021).

DEPARTAMENTO	CANT. TONELADAS	%
HUILA	73.048	39%
META	20.813	11%
TOLIMA	17.156	9%
CUNDINAMARCA - BOYACÁ	10.277	5%
OTROS	67.364	36%
	188.658	100%

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Figura 7. Producción Acuícola por Departamentos (Año 2.021)



Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

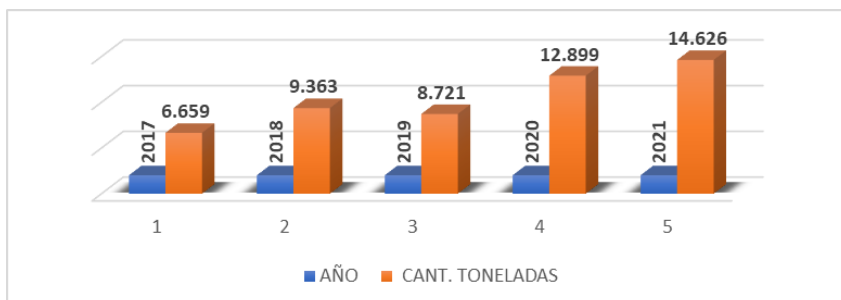
Análisis de los investigadores: Se observa que la producción acuícola por departamentos para el año 2021, la encabeza el departamento del Huila con un (39%) del total de la producción nacional; en segundo lugar, el departamento del Meta con un (11%) de la producción nacional; en tercer lugar, el departamento del Tolima con un (9%) de la producción nacional; en cuarto lugar, los departamentos de Cundinamarca y Boyacá que en conjunto representan un (5%) de la producción nacional y, por último, los demás departamentos que sumados dan el (36%) de la producción nacional.

Tabla 7. Producción Acuícola Nacional para Exportación Anual.

ESPECIE	CANT. TONELADAS
2017	6.659
2018	9.363
2019	8.721
2020	12.899
2021	14.626

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Figura 8. Producción Acuícola Nacional para Exportación Anual.



Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Análisis de los investigadores: Se observa que la producción acuícola nacional para exportación anual, cada año con respecto al año anterior, la tendencia es a incrementar, durante el año 2021 se incrementó en un (13.4%) la producción acuícola exportada con respecto al año 2020; pasando de 12.899 toneladas producidas y exportadas en el año 2020 a 14.626 toneladas producidas y exportadas durante el año 2021.

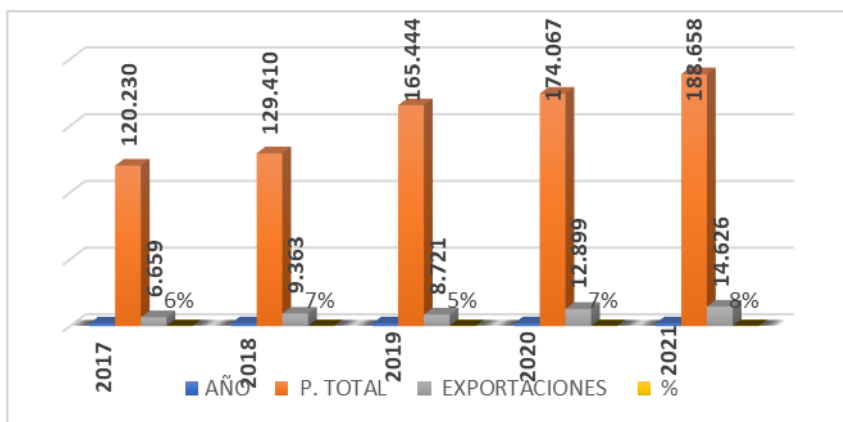
Tabla 8. Comparativo Producción Nacional Total Vs Exportaciones.

AÑO	P. TOTAL	EXPORTACIONES	%
2017	120.230	6.659	6%

AÑO	P. TOTAL	EXPORTACIONES	%
2018	129.410	9.363	7%
2019	165.444	8.721	5%
2020	174.067	12.899	7%
2021	188.658	14.626	8%
	777.809	52.268	7%

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Figura 9. Comparativo Producción Nacional Total Vs Exportaciones.



Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Análisis de los investigadores: Se observa que la producción acuícola nacional total comparada con la producción exportada de esta, en los últimos cinco años tomando como

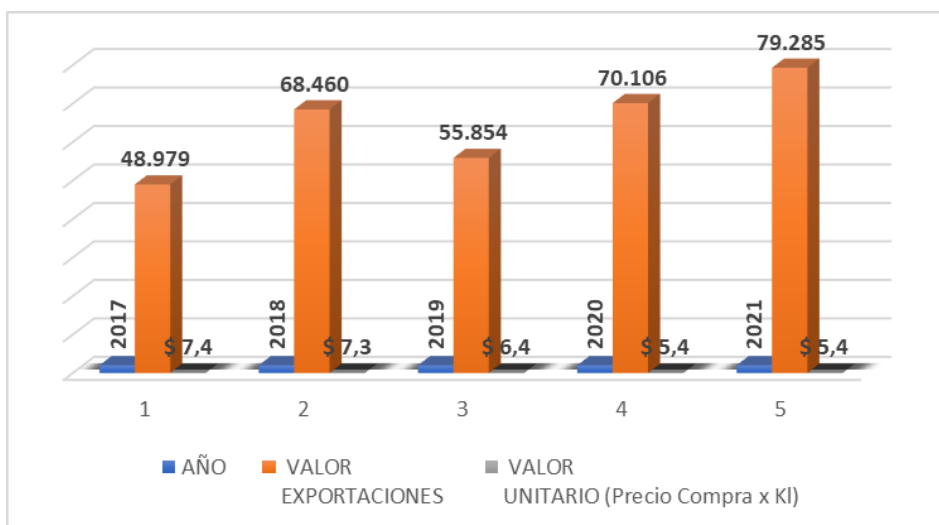
referencia los años 2017 hasta el año 2021, la tendencia es levemente a incrementar, tan solo un punto porcentual de un año con referente al año inmediatamente anterior de incremento; llegando a ser en año 2021 el (8%) de la producción nacional total la que se exporta.

Tabla 9. Valor FOB Exportaciones piscícola (Cifras en Miles de dólares - USD).

AÑO	VALOR EXPORTACIONES	VALOR UNITARIO (Precio en USD Compra x Kl)
2017	48.979	7,4
2018	68.460	7,3
2019	55.854	6,4
2020	70.106	5,4
2021	79.285	5,4

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Figura 10. Valor FOB Exportaciones piscícola (Cifras en Miles de dólares - USD).



Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Análisis de los investigadores: Se observa que el valor FOB, de las exportaciones piscícolas, en los últimos cinco años tomando como referencia los años 2017 hasta el año 2021, y al compararlas con las cantidades exportadas en los mismos años; la investigación arrojó un valor promedio de compra de los productos acuícolas, arrojando la siguiente información: durante los años 2017 y 2018 el precio fue estable, con un valor unitario de compra por kilo de USD\$7.4; durante el año 2019 el valor unitario de compra por kilo fue de USD\$6.4, alcanzando una disminución de un dólar por kilo; durante los años 2020 y 2021 el precio fue estable nuevamente, con un valor unitario de compra por kilo de USD\$5.4, alcanzando nuevamente una disminución de un dólar por kilo durante este periodo.

Tabla 10. Valores comparativo exportación de Tilapia.

AÑO	CANTIDAD EXPORTADA (En Toneladas)	FOB EXPORTACIONES (Cifras en USD)	PARTICIPACIÓN SOBRE EL TOTAL EXPORTADO (En USD)
2017	5.627	41.687	85%
2018	8.023	58.724	86%
2019	7.025	43.178	77%
2020	11.596	60.375	86%
2021	13.096	67.622	85%

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia –
Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

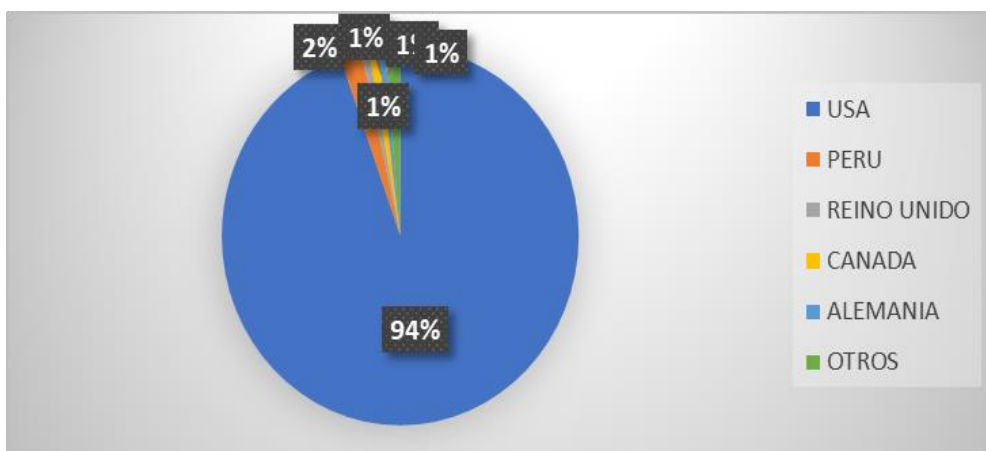
Análisis de los investigadores: Se observa que de la producción nacional que se exporta, comparando por especie que se exporta, la tilapia y la mojarra representan durante los últimos cinco años tomando como referencia los años 2017 hasta el año 2021, el (86%) del total de las especies que se exporta, tendencia esta que ha sido estable durante estos cinco años en esa cifra.

Tabla 11. Destinos Exportación de Tilapia (Año 2021).

PAIS	CANT. TONELADAS	%
USA	12.383	95%
PERU	253	2%
REINO UNIDO	90	1%
CANADA	110	1%
ALEMANIA	80	1%
OTROS	180	1%
13.096		100%

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Figura 11. Destinos Exportación de Tilapia (Año 2021)



Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Análisis de los investigadores: Se observa que la producción acuícola que se exporta, durante el año 2021, el destino de dichas exportaciones por país lo encabeza Estados Unidos con un (95%) del total de la producción exportada; en segundo lugar, Perú con un (2%) de la producción exportada y, por último, los demás países que sumados dan el (3%) de la producción exportada. Se denota una clara tendencia a la exportación exclusiva a Estados Unidos.

Tabla 12. Productos Exportación - Tilapia (Año 2021).

PRODUCTO	CANTIDAD EXPORTADA (En Toneladas)	FOB EXPORTACIONES (Cifras en USD)	VALOR UNITARIO (Precio Compra x Kl)	PARTICIPACIÓN SOBRE EL TOTAL EXPORTADO (En USD)
ENTERA FRESCA	4.651	17.727	\$ 3,8	26%
ENTERA CONGELADA	374	1.494	\$ 4,0	2%
FILETE FRESCO	7.766	46.695	\$ 6,0	69%
FILETE CONGELADO	305	1.706	\$ 5,6	3%
13.096		67.622	100%	

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Análisis de los investigadores: Se observa que de los productos que se exportan, durante el año 2021, lo encabeza el Filete Fresco con el (69%) del total exportado; en segundo la Mojarra Fresca con el (26%) del total exportado; en tercer lugar, el Filete Congelado con el (3%) del total exportado y por último la Mojarra Congelada con el (2%) del total exportado.

Así mismo, se puede determinar que de los productos exportados el (95%) de los productos que se exportan es Fresco y el (5%) es congelado; de igual manera el (72%) de los productos que se exportan es Filete y el (28%) de productos que se exportan es Mojarra.

Tabla 13. Importación Acuícola EE. UU. (Años 2016 a 2021).

PAIS	CANTIDAD IMPORTADA (En Toneladas)	FOB IMPORTACIONES (Cifras en USD)	PARTICIPACIÓN SOBRE EL TOTAL IMPORTADO (T)
CHINA	873.325	2.349.945	73%
TAIWAN	67.009	160.843	6%
HONDURAS	63.557	320.297	5%
COLOMBIA	55.588	318.831	5%
INDONESIA	48.257	290.513	4%
COSTA RICA	29.256	168.440	2%
MEXICO	10.341	124.217	1%
VIETNAN	9.659	19.516	1%
BRASIL	8.699	33.922	1%
OTROS	25.450	99.864	2%
	1.191.141	3.886.388	100%

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA; Acuicultura en Colombia –

Cadena de la Acuicultura 2021 - Min. Agricultura

Análisis de los investigadores: Se observa que, de la Importación acuícola de Estados

Unidos, durante el año 2021, el país que ocupa el primer lugar de exportaciones hacia Estados Unidos es China con un (73%) del total de las exportaciones acuícolas a dicho país; en segundo lugar, Taiwán con un (6%) del total de las exportaciones acuícolas a dicho país; en tercer lugar, compartido entre Honduras y Colombia con un (6%) del total de las exportaciones acuícolas a dicho país; en cuarto lugar, Indonesia con un (4%) del total de las exportaciones acuícolas a dicho país; y por último, los demás países con un (7%) del total de las exportaciones acuícolas a dicho país.

Tabla 14. Histórico TRM (Años 2020-2021-2022).

SEMESTRE	2.020	2.021	2.022
PRIMER SEMESTRE	3.690,82	3.622,28	3.914,46
SEGUNDO SEMESTRE	3.695,87	3.861,92	4.516,78*

*Corte 16/11/2022.

Fuente: <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/trm>

Análisis de los investigadores: Se observa que, el valor del dólar americano en promedio semestral de los últimos 3 años, años 2020 al 2022, la tendencia ha sido al alza, es decir, el peso se ha devaluado frente al dólar en más del (22.4%) entre estos dos periodos; pasando de \$3.690.82

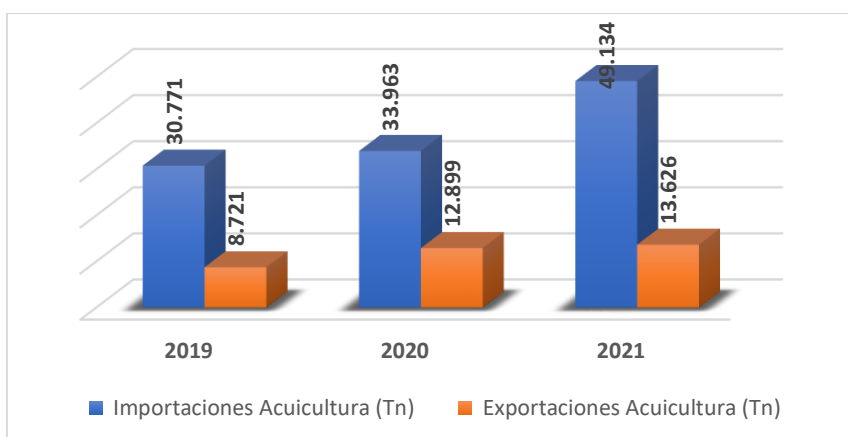
por dólar en el primer semestre de 2020, a \$4.516.78 por dólar con corte a 16 de noviembre de 2022.

Tabla 15. Comparativo Importaciones VS Exportaciones en Toneladas (Años 2019 a 2021).

SEMESTRE	Importaciones Acuicultura (Tn)	Exportaciones Acuicultura (Tn)	Valor relativo de la Exportación
2019	30.771	8.721	28%
2020	33.963	12.899	38%
2021	49.134	13.626	28%

Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA

Figura 12. Comparativo Importaciones VS Exportaciones en Toneladas (Años 2019 a 2021).



Fuente: Informe de Gestión 2021 – FEDEACUA

Análisis de los investigadores: Se observa al comparar las exportaciones totales nacionales de productos acuícolas frente a las importaciones totales de productos acuícolas de Colombia, en los últimos 3 años de referencia 2019, 2020 y 2021, la tendencia es de 3 a 1; es decir, por cada kilo que se exporta, importamos 3 kilos en promedio de pescado. Otra situación diciente es, que exportamos productos acuícolas fresco en su mayoría e importamos productos acuícolas congelado.

6.2. De la encuesta:

Suministrada la información requerida y una vez aprobado el consentimiento por parte de los encuestados del sector piscícola del norte del departamento del Huila que realizan actividades de exportación de productos acuícolas, inscritos y renovado su registro mercantil en la Cámara de Comercio del Huila por el año 2022 y otros que tienen su producción en esta zona, se realizaron las encuestas a funcionarios y representantes de las diferentes empresas.

La población objetivo de investigación, son las personas jurídicas que pertenecen al sector piscícola del norte del departamento del Huila, que han renovado su registro mercantil en la Cámara de Comercio a 2022, ascienden a (133), se toma como universo de la población objeto de estudio, las (15) empresas del sector piscícola que se encuentren en el norte del departamento

del Huila, o que tengan en esta área del departamento su explotación acuícola y que adicionalmente hayan exportado de manera directa o indirecta, sin importar si son o no comercializadoras internacionales (CI).

Del universo total de (15) empresas que se encuentran en el rango de medianas y grandes empresas del sector piscícola del norte del departamento del Huila, se obtuvo un resultado de (8) empresas representadas que respondieron dando como resultado información relevante para el desarrollo del proyecto, la encuesta arrojó el siguiente resultado:

Lo primero que se observa en la encuesta, es el consentimiento para participar de la misma:

Tabla 16. Consentimiento del encuestado.

Consentimiento	Cantidad	Participación
SI	7	87,5%
NO	1	12,5%
TOTAL	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 13. Consentimiento del encuestado.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

6.2.1. Análisis de las Encuestas.

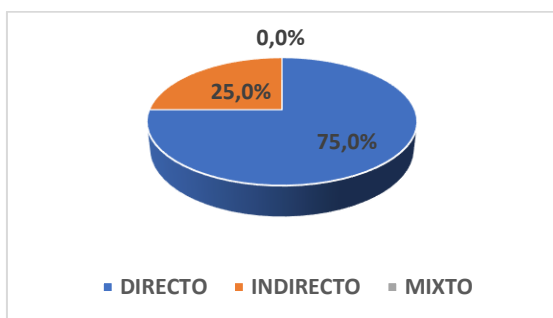
Pregunta No.1

De acuerdo con sus procesos de Exportación, ¿por favor indique la manera o método en que lo ejecuta?

Tabla 17. Métodos de Exportación.

Método	Cantidad	Participación
DIRECTO	6	75,0%
INDIRECTO	2	25,0%
MIXTO	0	0,0%
TOTAL	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 14. Métodos de Exportación

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 6 empresas responden que exportan de manera directa sin intermediación de ninguna otra entidad con el (75%) de representación de los encuestados, y en segundo lugar 2 empresas responden que exportan de manera indirecta, es decir por intermedio o con intermediación otra entidad, cifra que representa el (25%) de los encuestados.

Pregunta No.2

Por favor indicarnos, ¿el tiempo estimado en el que viene realizando procesos de exportación?

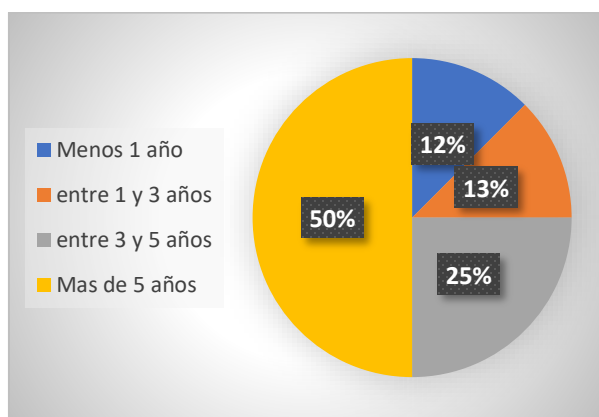
Tabla 18. Antigüedad en procesos de Exportación.

Tiempo	Cantidad	Participación
Menos 1 año	1	12,5%

entre 1 y 3 años	1	12,5%
entre 3 y 5 años	2	25,0%
Más de 5 años	4	50,0%
TOTAL	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 15. Antigüedad en procesos de Exportación.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 4 empresas responden que llevan más de 5 años exportando con el (50%) de representación de los encuestados; en segundo lugar 2 empresas responden que llevan entre 3 y 5 años exportando con el (25%) de representación de los encuestados; 1 empresa responde que lleva entre 1 y 3 años exportando con el (12.5%) de representación de los encuestados; y 1 empresa responde que lleva menos de 1 año exportando con el (12.5%) de representación de los encuestados.

Pregunta No.3

¿Dentro de las siguientes opciones, por favor establezca lo(s) siguiente(s) producto(s) que exportan?

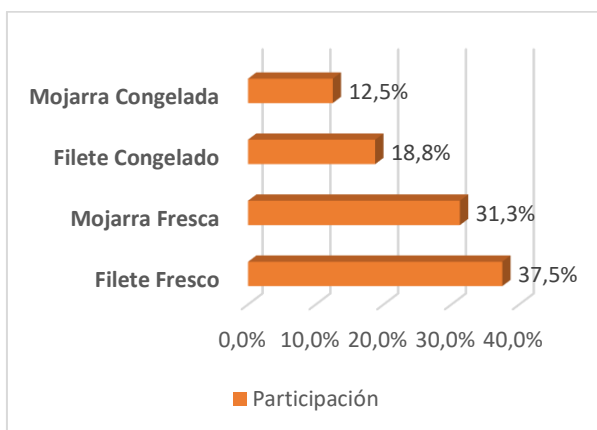
Como es una respuesta de selección múltiple, la cantidad de respuestas es superior a los encuestados.

Tabla 19. Productos Exportados.

Producto	Cantidad	Participación
Filete Fresco	6	37,5%
Mojarra Fresca	5	31,3%
Filete Congelado	3	18,8%
Mojarra Congelada	2	12,5%
Total	14	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 16. Productos Exportados.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 14 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 6 empresas responden que exportan Filete Fresco con el (37.5%) de representación de los encuestados; en segundo lugar 5 empresas responden exportan Mojarra Fresca con el (31.3%) de representación de los encuestados; 3 empresas responden que exportan Filete Congelado con el (18.8%) de representación de los encuestados; y 2 empresas responden que exportan Mojarra Congelada con el (12.5%) de representación de los encuestados.

Así mismo, se puede determinar que de las 16 respuestas obtenidas el (68.8%) de los productos que se exportan es Fresco y el (31.3%) es congelado; de igual manera el (56.3%) de los productos que se exportan es Filete y el (43.8%) de productos que se exportan es Mojarra en Canal.

Pregunta No.4

Según su percepción, en comparación al año 2021, ¿cómo considera el comportamiento de las Exportaciones en lo corrido del año 2.022?

Tabla 20. Comportamiento Exportaciones 2022.

Producto	Cantidad	Participación
HA INCREMENTADO	8	100,0%
HA DISMINUIDO	0	0,0%
PERMANECE ESTABLE	0	0,0%
TOTAL	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 17. Comportamiento Exportaciones Año 2.022



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: todas las 8 empresas responden que el comportamiento de las exportaciones durante el 2022, comparándolas con el año 2021 se han incrementado con el (100%) de representación de los encuestados.

Pregunta No.5

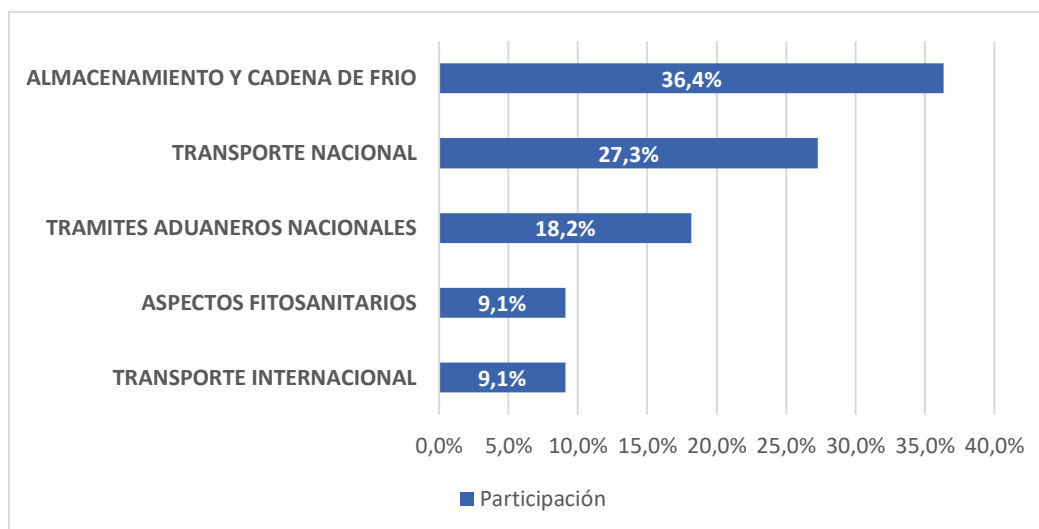
Por favor indique, ¿cuál o cuáles de las siguientes problemáticas le han surgido de manera cotidiana en los procesos de exportación? Como es una respuesta de selección múltiple, la cantidad de respuestas es superior a los encuestados.

Tabla 21. Dificultades en los procesos de Exportación.

Dificultad	Cantidad	Participación
TRANSPORTE INTERNACIONAL	1	9,1%
ASPECTOS FITOSANITARIOS	1	9,1%
TRAMITES ADUANEROS NACIONALES	2	18,2%
TRANSPORTE NACIONAL	3	27,3%
ALMACENAMIENTO Y CADENA DE FRIO	4	36,4%
Total	11	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 18. Dificultades en los procesos de Exportación.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 11 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 4 empresas responden que el mayor problema que han tenido en el proceso de exportación es “Dificultades en almacenamiento y cadena de frío” con el (36.4%) de representación de los encuestados; en segundo lugar, 3 empresas responden que el mayor problema que han tenido en el proceso de exportación es “Dificultades en el Transporte nacional” con el (27.3%) de representación de los encuestados; otras 2 empresas responden que el mayor problema que han tenido en el proceso de exportación es “Dificultades en el Trámites aduaneros” con el (18.2%) de representación de los encuestados; finalmente 1 empresa responde que el mayor problema que han tenido en el proceso de exportación es “Dificultades en el Transporte internacional” con el (9.1%) de representación de los encuestados, y 1 empresa responde que el mayor

problema que han tenido en el proceso de exportación es “Dificultades en Aspectos Fitosanitarios” con el (9.1%) de representación de los encuestados.

Pregunta No.6.

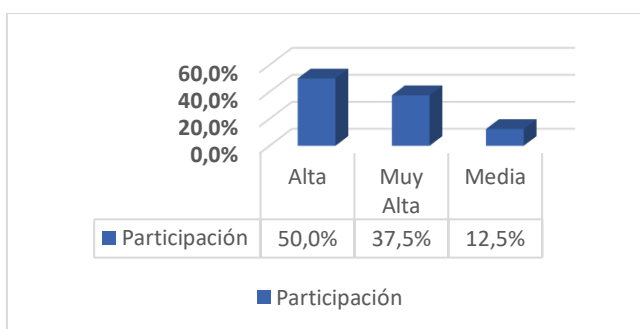
Considera usted, ¿que las exigencias de los compradores internacionales a nuestros productos son?

Tabla 22. Exigencias Internacionales.

Exigencia	Cantidad	Participación
Alta	4	50,0%
Muy Alta	3	37,5%
Media	1	12,5%
TOTAL	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 19. Exigencias Internacionales.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 4 empresas responden que las exigencias internacionales que hacen a nuestros productos en el momento de exportar es “Muy Alta” con el (50%) de representación de los encuestados; en segundo lugar 3 empresas responden que las exigencias internacionales que hacen a nuestros productos en el momento de exportar es “Alta” con el (37.5%) de representación de los encuestados; 1 empresa responde que las exigencias internacionales que hacen a nuestros productos en el momento de exportar es “Media” con el (12.5%) de representación de los encuestados.

Lo anterior indica, que los exportadores consideran: que los compradores internacionales de los productos piscícolas en general son exigentes, en la encuesta la tendencia refleja que el (87.5%) consideran esto; piden unos estándares altos de calidad, frescura y fitosanitarios, además de la certificación de todos y cada uno de los procesos hasta llegar al consumidor.

Pregunta No.7

Considera usted, que la entidad de fiscalización del País destino de las exportaciones, en cuanto a su nivel de exigencia en los requisitos y procedimientos, ¿es?

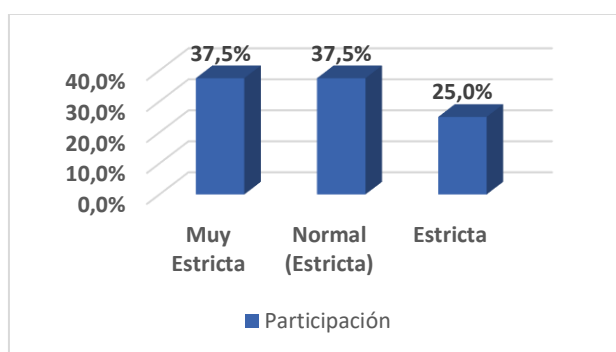
Tabla 23. Entidad Fiscal - País Destino.

Exigencia	Cantidad	Participación
Muy Estricta	3	37,5%

Exigencia	Cantidad	Participación
Normal (Estricta)	3	37,5%
Estricta	2	25,0%
Total	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 20. Entidad Fiscal - País Destino.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 3 empresas responden que la Entidad Fiscal de la jurisdicción destino de las exportaciones es “Muy Estricta” con el (37.5%) de representación de los encuestados; en igual condición 3 empresas responden que la Entidad Fiscal de la jurisdicción destino de las exportaciones es “Normalmente Estricta” con el (37.5%) de representación de los encuestados; y por ultimo 2 empresas responden que la Entidad Fiscal de la jurisdicción destino de las exportaciones es “Estricta” con el (25.0%) de representación de los encuestados.

Lo anterior indica, que los exportadores consideran: que la Entidad Fiscal de la jurisdicción destino de las exportaciones es “Estricta” con tendencia a ser “Muy Estricta”, en la encuesta la tendencia refleja que el (62.5%) consideran esto.

Pregunta No.8

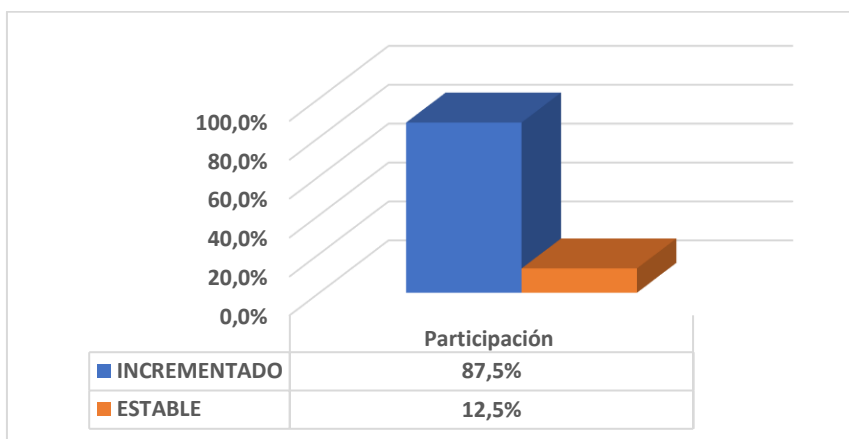
Con relación a los últimos 3 años, ¿El comportamiento del precio de venta de sus productos exportados?

Tabla 24. Comportamiento Precio Exportación.

Comportamiento	Cantidad	Participación
HA INCREMENTADO	7	87,5%
PERMANECE ESTABLE	1	12,5%
Total	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 21. Comportamiento Precio Exportación.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 7 empresas responden que el comportamiento del precio de venta de las exportaciones en los últimos 3 años, en opinión se “ha incrementado” con el (87.5%) de representación de los encuestados; y tan solo 1 empresa responde que el comportamiento del precio de venta de las exportaciones en los últimos 3 años, en opinión “ha permanecido estable” con el (12.5%) de representación de los encuestados.

Pregunta No.9

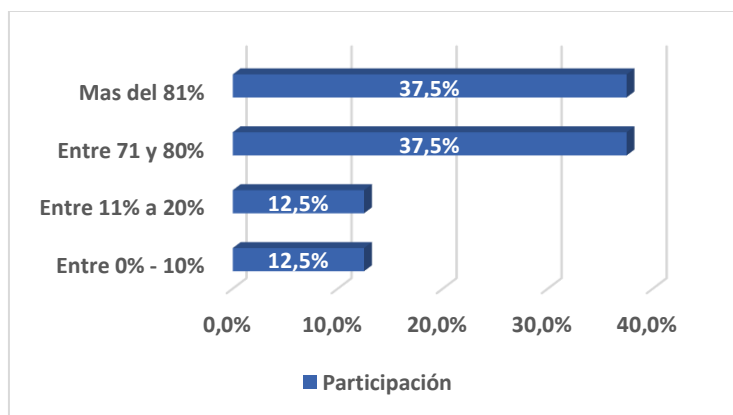
Durante lo corrido del año 2022, teniendo en cuenta el 100% de sus ingresos operacionales, por favor indicar el rango de participación del valor de exportaciones en el total de sus ventas?

Tabla 25. Exportaciones Vs Ingresos Totales - 2022.

Variación	Cantidad	Participación
Entre 0% - 10%	1	12,5%
Entre 11% a 20%	1	12,5%
Entre 71 y 80%	3	37,5%
Más del 81%	3	37,5%
Total	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 22. Figura HH Exportaciones Vs Ingresos Totales – 2022.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 3 empresas responden que el valor de las exportaciones comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión es

“más del 81%” con el (37.5%) de representación de los encuestados; otras 3 empresas responden que el valor de las exportaciones comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión esta “entre el 71% y el 80%” con el (37.5%) de representación de los encuestados; por ultimo 1 empresa responde que el valor de las exportaciones comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión esta “entre el 11% y el 20%” con el (12.5%) de representación de los encuestados, y 1 empresa responde que el valor de las exportaciones comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión esta “entre el 0% y el 10%” con el (12.5%) de representación de los encuestados.

Lo anterior indica, que los exportadores consideran: que el valor de las exportaciones comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión con el (75.0%) representan más del (+71%) del total de los ingresos.

Pregunta No.10

De acuerdo con los siguientes rangos, ¿por favor indicar la participación que tienen en específico los COSTOS DE EXPORTACIÓN respecto a los ingresos obtenidos por las ventas en el exterior?

(Tener en cuenta: Transporte, Logística, Operación, Legales, etc.)

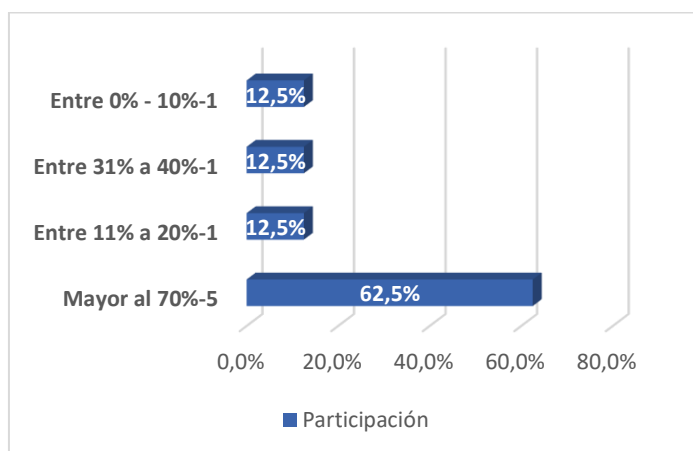
Tabla 26. Costos Vs Ingresos – Exportación 2022.

Rango	Cantidad	Participación
Mayor al 70%-5	5	62,5%

Rango	Cantidad	Participación
Entre 11% a 20%-1	1	12,5%
Entre 31% a 40%-1	1	12,5%
Entre 0% - 10%-1	1	12,5%
Total	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 23. Costos Vs Ingresos – Exportación 2022.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 5 empresas responden que el valor de los costos de exportación comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión es “Mayor al 70%” con el (62.5%) de representación de los encuestados; en segundo lugar,

otra empresa responde que el valor de los costos de exportación comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión están “entre el 11% al 20%” con el (12.5%) de representación de los encuestados; otra empresa responde que el valor de los costos de exportación comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión están “entre el 31% al 40%” con el (12.5%) de representación de los encuestados; y finalmente una empresa responde que el valor de los costos de exportación comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión están “entre el 0% al 10%” con el (12.5%) de representación de los encuestados.

De lo anterior, que las empresas del sector piscícola del norte del departamento del Huila que son productoras y a la vez exportadoras, consideran que el valor de los costos de exportación comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión son “Mayor al 70%” con el (62.5%) de representación de los encuestados; así mismo, para las empresas cuando comercializan productos de terceros para exportarlas el valor de los costos de exportación comparado con el total de ingresos durante el año 2022, en su opinión varían estando en el rango del “11% al 40%” con el (37.5%) de representación de los encuestados.

Pregunta No.11

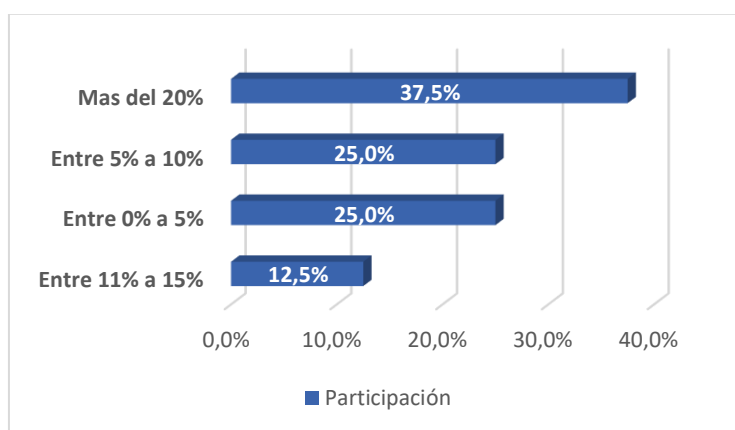
De acuerdo con los siguientes rangos, ¿por favor indicar la participación que tiene en específico la CARGA TRIBUTARIA, respecto a los ingresos obtenidos por las ventas en el exterior?

Tabla 27. Tributación Vs Ingresos - Exportación.

Rango	Cantidad	Participación
Entre 11% a 15%	1	12,5%
Entre 0% a 5%	2	25,0%
Entre 5% a 10%	2	25,0%
Más del 20%	3	37,5%
Total	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 24. Tributación Vs Ingresos - Exportación.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 3 empresas responden que el valor de representación de la carga tributaria en el país destino por el proceso de exportación, en su opinión es “Más del 20%” con el (37.5%) de representación de los encuestados; en segundo lugar, 2 empresas responden que el valor de representación de la carga tributaria en el país destino por el

proceso de exportación, en su opinión es “Entre el 0% y el 5%” con el (25.5%) de representación de los encuestados; de igual manera, 2 empresas responden que el valor de representación de la carga tributaria en el país destino por el proceso de exportación, en su opinión es “Entre el 5% y el 10%” con el (25.5%) de representación de los encuestados; por último, 1 empresa responde que el valor de representación de la carga tributaria en el país destino por el proceso de exportación, en su opinión es “Entre el 11% y el 15%” con el (12.5%) de representación de los encuestados.

Pregunta No.12

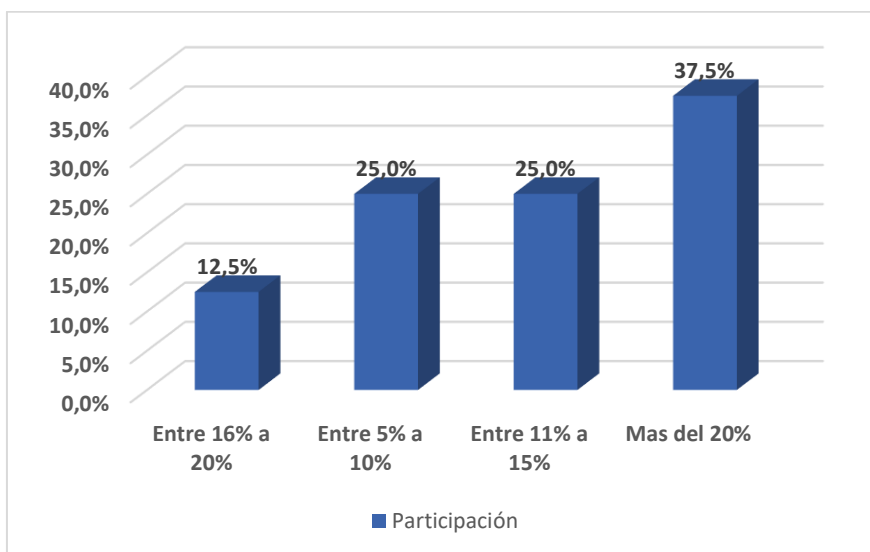
Comparando los resultados del año 2021 respecto al 2020, en cuanto a sus Impuestos Nacionales, ¿estos tuvieron una variación de acuerdo a los siguientes rangos?

Tabla 28. Comparativo Impuestos Nacionales -2020-2021.

Rango	Cantidad	Participación
Entre 16% a 20%	1	12,5%
Entre 5% a 10%	2	25,0%
Entre 11% a 15%	2	25,0%
Más del 20%	3	37,5%
Total	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 25. Comparativo Impuestos Nacionales 2020-2021.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 3 empresas responden que los Impuestos Nacionales comparando el año 2021 con respecto al año 2020, en su opinión es “Más del 20%” con el (37.5%) de representación de los encuestados; en segundo lugar, 2 empresas responden que los Impuestos Nacionales comparando el año 2021 con respecto al año 2020, en su opinión esta “Entre el 5% y el 10%” con el (25.5%) de representación de los encuestados; otras 2 empresas responden que los Impuestos Nacionales comparando el año 2021 con respecto al año 2020, en su opinión esta “Entre el 11% y el 15%” con el (25.5%) de representación de los encuestados; por último, 1 empresa responde que los Impuestos Nacionales comparando el año 2021 con respecto al año 2020, en su opinión esta “Entre el 16% y el 20%” con el (12.5%) de representación de los encuestados.

Pregunta No.13

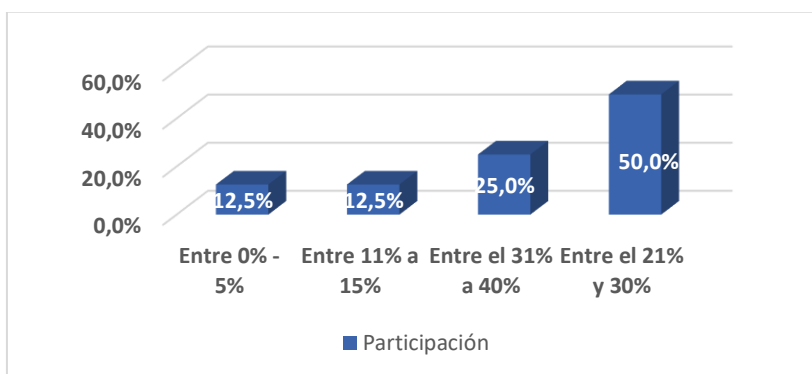
Con relación a los últimos 3 años, la variación del precio de venta de sus productos exportados, ¿estuvo en alguno de los siguientes rangos?

Tabla 29. Variación Precio Venta – Exportado.

Rango	Cantidad	Participación
Entre 0% - 5%	1	12,5%
Entre 11% a 15%	1	12,5%
Entre el 31% a 40%	2	25,0%
Entre el 21% y 30%	4	50,0%
Total	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Figura 26. Variación Precio Venta – Exportado.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Resultado: De las 8 respuestas obtenidas se puede resumir lo siguiente: 4 empresas responden que la Variación en los Precios de Venta de los últimos tres años de los productos Exportados por ellos, en su opinión esta “Entre el 21% y el 30%” con el (50.0%) de representación de los encuestados; en segundo lugar, 2 empresas responden que la Variación en los Precios de Venta de los últimos tres años de los productos Exportados por ellos, en su opinión esta “Entre el 31% y el 40%” con el (25.0%) de representación de los encuestados; por último, 1 empresa responde que la Variación en los Precios de Venta de los últimos tres años de los productos Exportados por ellos, en su opinión esta “Entre el 11% y el 15%” con el (12.5%) de representación de los encuestados; de igual manera, 1 empresa responde que la Variación en los Precios de Venta de los últimos tres años de los productos Exportados por ellos, en su opinión esta “Entre el 0% y el 5%” con el (12.5%) de representación de los encuestados.

6.3. De la entrevista.

Solicitada por parte de los investigadores a los representantes de las Empresas del sector piscícola del norte del departamento del Huila que realizan actividades de exportación de productos acuícolas, inscritos y renovado su registro mercantil en la Cámara de Comercio del Huila por el año 2022 y otros que tienen su producción en esta zona, y una vez aprobado el consentimiento por parte de ellos; se procede a realizar la entrevista.

Del universo total de (15) empresas que se encuentran en el rango de medianas y grandes empresas del sector piscícola del norte del departamento del Huila, se obtuvo un resultado de (8) empresas representadas que respondieron la Encuesta y de este grupo, se determinó que al menos al (50%) se le aplicara la entrevista, es decir (4) empresarios, para ratificar, corroborar o modificar los datos suministrados por ellos, así las cosas, de esta manera obtener información altamente concluyente y relevante para el desarrollo del proyecto, la entrevista arrojó los siguientes resultados:

Entrevista 1:

Proyecto investigación efectos financieros y tributarios de las exportaciones en el sector piscícola del norte del huila:

Preguntas entrevistas:

1. ¿Porque decidieron exportar?

El consumo interno es muy bajo y la oferta cada día crece más, además los precios del concentrado van al ritmo del dólar y el concentrado es el mayor costo del producto.

Además, siempre ha sido nuestra visión a largo plazo desde que iniciamos la empresa hace 17 años.

2. ¿Cuál es el tiempo en que lleva desarrollando procesos de exportación?

Llevamos más de 3 años exportando como terceros a través de Piscícola (1), pero ya estamos a punto de iniciar nosotros mismos.

3. ¿Cuál es su país o países destino de las exportaciones?

Todo nuestro producto va a Estados Unidos.

4. ¿Cómo ha sido ese proceso de exportar?

Como terceros ha sido fácil porque solo le entregamos la mercancía a Piscícola 1 y ellos hacen el proceso y después nos liquidan de acuerdo con la Tasa representativa del mercado.

5. ¿Las cargas impositivas en los países destinos de las exportaciones, como son?

N/S Debido a que lo hacemos de manera indirecta.

6. ¿Cuál ha sido el mayor problema de exportar?

Para iniciar nuestra exportación propia tuvimos que certificar nuestra planta de proceso, pues las plantas que existen con permiso para exportar no hacen maquila, por eso siempre hemos sido terceros.

7. ¿Quién ha sido su mayor competencia al exportar?

En Colombia solo exportan 3 o 4 Piscícolas.

8. ¿cuál es el comportamiento según su arista de los competidores internacionales al exportar?

Los competidores de Colombia en fresco están por debajo en calidad y cantidad. En congelado los países asiáticos como China lideran este rango y la competencia con ellos es muy complicada por costos.

9. ¿Están los exportadores colombianos al nivel de la competencia internacional?

Claro que sí y somos líderes en calidad.

10. En su rol como productor exportador, ¿ha tenido algún apoyo por parte de cualquier entidad pública o privada?

Hemos contado con el apoyo de Procolombia en asesoría.

11. Si ha obtenido el apoyo, ¿De parte de que entidad o entidades?

Procolombia

12. ¿Qué recomendaciones daría a quien incursiona en las operaciones de exportación?

Saber si cuenta primero con todo lo necesario: permisos, planta que es de lo más importante, y obviamente contar con la logística nacional e internacional en destino. Y lo más importante contar con el producto.

13. ¿Que mejoraría o cambiaria en el proceso de exportar?

N/S

14. ¿Cómo cree usted que la actual coyuntura globalizada y del costo del dólar les aporta a las finanzas frente al proceso exportador?

El proceso exportador en nuestro caso hace que se tenga por lo menos una mejor realidad en el precio, ya que como anotamos antes el 75% del costo de producción lo da el precio del concentrado y este se comporta de acuerdo con el precio del dólar. Muy difícil vender en pesos cuando nuestro mayor costo depende del dólar.

Entrevista 2:

Proyecto investigación efectos financieros y tributarios de las exportaciones en el sector piscícola del norte del huila:

Preguntas entrevistas:**1. ¿Porque decidieron exportar?**

Es una empresa de más de 35 años, del sector agrícola dedicada el desmote de algodón, en el año 2000 se cambió la actividad y creo una empresa de producción de concentrado para animales (fuertes en alimento de pescado), en el 2004 se vendió la planta y se cambió actividad para dedicarse a la piscicultura.

2. ¿Cuál es el tiempo en que lleva desarrollando procesos de exportación?

Desde marzo de 2007, 15 años pioneros en el proceso de exportación.

3. ¿Cuál es su país o países destino de las exportaciones?

Hacia Estados Unidos en un 98% y un 2% a Canadá.

4. ¿Cómo ha sido ese proceso de exportar?

Interesante, fue algo nuevo en su momento, la logística inicialmente fue complicada, nuestro éxito es exportar filete fresco.

5. ¿Las cargas impositivas en los países destinos de las exportaciones, como son?

Nosotros como tal, no tenemos carga impositiva en Estados Unidos.

6. ¿Cuál ha sido el mayor problema de exportar?

Se ha ido adquiriendo experiencia en los procesos, la logística en un principio, cumplimos con estándares que exige Estados Unidos, todas las certificaciones de calidad.

Quizás los precios de mercado por la competencia son los que están dispuestos a pagar y no los que esperamos.

7. ¿Quién ha sido su mayor competencia al exportar?

En el Huila, ha sido CI Piscícola 1. No es competencia, el mercado de Estados Unidos es tan grande que hay para todos.

Tuvimos en un inicio alianzas estratégicas entre Piscícola 1, Piscícola 3 y nosotros.

8. ¿cuál es el comportamiento según su arista de los competidores internacionales al exportar?

Colombia tiene 2 competencias fuertes, Nicaragua, centro América, y Vietnam y los chinos con producto congelado.

9. ¿Están los exportadores colombianos al nivel de la competencia internacional?

Nosotros (encuestado 2) estamos bien posicionados, cumplimos con las exigencias.

En su rol como productor exportador, ¿ha tenido algún apoyo por parte de cualquier entidad pública o privada?

Apoyo económico no; ayudan en procesos, acompañamiento, asistencia.

11. Si ha obtenido el apoyo, ¿De parte de que entidad o entidades?

ANDI (Asociación Nacional de Industriales), Fedecua, preauditorias en las certificaciones.

12. ¿Qué recomendaciones daría a quien incursiona en las operaciones de exportación?

Si se puede exportar, que lo hagan, no es imposible, estudiar los relacionado con el tema.

13. ¿Que mejoraría o cambiaría en el proceso de exportar?

Es el tema con la parte cambiaria que no es claro y no hay apoyo por parte de la DIAN, como hacer en debida forma del proceso de registro de la venta, por el precio de venta en dólares, diferencia en cambio.

14. ¿Cómo cree usted que la actual coyuntura globalizada y del costo del dólar les aporta a las finanzas frente al proceso exportador?

En el momento el valor del dólar tan alto, diríamos que exportar es bueno por la monetización, pero coyunturalmente los costos del alimento que representan hasta el (85%) del costo directos del producto se ha encarecido por lo mismo.

Entrevista 3:

Proyecto investigación efectos financieros y tributarios de las exportaciones en el sector piscícola del norte del huila:

preguntas entrevistas:

1. ¿Porque decidieron exportar?

Empezó en el 2010, el mercado extranjero estaba a buen precio la venta y pedidos.

2. ¿Cuál es el tiempo en que lleva desarrollando procesos de exportación?

Hace aproximadamente 6 años

3. ¿Cuál es su país o países destino de las exportaciones?

Hacia Estados Unidos, con un convenio de exclusividad, centro América y sur América.

4. ¿Cómo ha sido ese proceso de exportar?

Inicialmente pensamos que fuera complicado, lo más difícil ha sido el cumplimiento con las certificaciones que piden los clientes en el extranjero, como son: certificar los cultivos, certificar la planta de faenado, certificar el proceso de transporte; y la calidad del producto.

5. ¿Las cargas impositivas en los países destinos de las exportaciones, como son?

Nosotros como tal, no tenemos carga impositiva en Estados Unidos.

6. ¿Cuál ha sido el mayor problema de exportar?

Las certificaciones, porque en Colombia no hay empresa que certifique estos procesos, toca contratar a empresas del exterior para que lo hagan; además, que el costo de estas certificaciones es muy alto. Con Fedecua se han hecho certificaciones de manera grupal.

Se necesita que el mercado del extranjero sea constante, todos los días.

7. ¿Quién ha sido su mayor competencia al exportar?

En el Huila, las otras empresas que exportan. No es competencia, el mercado de Estados Unidos es tan grande que hay y sobra para todos, debíamos ser más bien unos aliados para entrar más fuertes en el mercado de Estados Unidos.

8. ¿cuál es el comportamiento según su arista de los competidores internacionales al exportar?

Colombia tiene varias competencias fuertes, honduras, centro América, y Brasil y los chinos con producto congelado.

9. ¿Están los exportadores colombianos al nivel de la competencia internacional?

Los exportadores colombianos tienen un nivel muy alto, se está al nivel de la competencia, además superamos en producto en temas de calidad, frescura y disponibilidad.

10. En su rol como productor exportador, ¿ha tenido algún apoyo por parte de cualquier entidad pública o privada?

Apoyo económico no; ayudan en procesos, acompañamiento, asistencia.

11. Si ha obtenido el apoyo, ¿De parte de que entidad o entidades?

Fedeacua.

12. ¿Qué recomendaciones daría a quien incursiona en las operaciones de exportación?

Trabajar en la calidad de nuestros productos, la constancia en las exportaciones.

13. ¿Que mejoraría o cambiaria en el proceso de exportar?

Mejorar el tema con las agencias de cargue con la generación de los DEX, no tener dependencia de un tercero.

14. ¿Cómo cree usted que la actual coyuntura globalizada y del costo del dólar les aporta a las finanzas frente al proceso exportador?

En el momento el valor del dólar tan alto, diríamos que exportar es bueno por la monetización, pero coyunturalmente los costos del alimento que representan hasta el (80%) del costo del producto se ha encarecido por el mismo factor; el problema será si se cae el precio del dólar y nosotros ya tenemos unos costos adquiridos altos.

Entrevista 4:

Proyecto investigación efectos financieros y tributarios de las exportaciones en el sector piscícola del norte del huila:

preguntas entrevistas:

1. ¿Porque decidieron exportar?

Por la oportunidad de abrir un nuevo mercado en extranjero y expandir el negocio de comercialización de carne de tilapia.

2. ¿Cuál es el tiempo en que lleva desarrollando procesos de exportación?

Hace 16 años

3. ¿Cuál es su país o países destino de las exportaciones?

Estados Unidos, México, Perú, Francia, Eslovaquia e Italia.

4. ¿Cómo ha sido ese proceso de exportar?

Ha sido un proceso fácil, la compañía ha dado el poder a una Agencia de Aduanas para que los represente en el proceso de exportación en la zona primaria, ellos se encargan de elaborar todos los trámites ante la UNAP, Policía Antinarcóticos, ICA e Invima. Lo importante es tener vigente todos los permisos que se requiere ante las entidades competentes nacionales.

Adicional a la compañía se le ha facilitado la cadena de suministro porque cuenta con su propia flota de transporte para el plan de Origen, en cuanto al flete internacional, con la principal aerolínea se tiene un contrato para garantizar el espacio de la carga a exportar.

5. ¿Las cargas impositivas en los países destinos de las exportaciones, como son?

Los acuerdos comerciales han favorecido a nuestros clientes porque a los países donde la compañía exporta, hay un Tratado de Libre comercio, para el principal cliente hay un 0% de impuesto de nacionalización para los demás el arancel es más bajo.

6. ¿Cuál ha sido el mayor problema de exportar?

Las temporadas altas de las flores lleva que los espacios asignados por las aerolíneas disminuyan, ya que les dan prioridad a los floricultores, porque por el volumen de que ocupa la carga la tarifa del flete es más alta, además esta mercancía es más volumen que peso. Adicional el incremento de la tarifa del flete internacional ya sea por alta demanda o por incremento en el combustible.

Otro problema que se presenta son los bloqueos en las vías nacionales por los paros que hay de diferentes gremios, afectado la logística nacional.

Por último, es la expedición de los certificados sanitarios con destino a México toma tiempo para su solicitud y entrega, además la inspección del producto fresco la solicitan con mucho tiempo ante del embarque de la mercancía.

7. ¿Quién ha sido su mayor competencia al exportar?

Actualmente la compañía junto con las principales piscícolas de la región se ha asociado a la comercializadora de Estados Unidos, todas trabajando por un mismo fin que es satisfacer a los clientes americanos, lo que quiere decir que no considero que haya competencia en la región.

Al nivel internacional la mayor competencia son países asiáticos como China, indonesia, Vietnam e India.

8. ¿cuál es el comportamiento según su arista de los competidores internacionales al exportar?

N/S

9. ¿Están los exportadores colombianos al nivel de la competencia internacional?

Si

10. En su rol como productor exportador, ¿ha tenido algún apoyo por parte de cualquier entidad pública o privada?

Si

11. Si ha obtenido el apoyo, ¿De parte de que entidad o entidades?

Procolombia, Fedecua, Ministerio de Industria, comercio y Turismo

12. ¿Qué recomendaciones daría a quien incursiona en las operaciones de exportación?

Desarrollar un estudio de mercado que le permita establecer la matriz DOFA, con el objetivo de desarrollar los planes correctivos antes las debilidades y amenazas y mirar que oportunidad hay de mejora en las fortaleza y oportunidades. Además, apoyarse de las

diferentes entidades que el gobierno nacional tiene para orientar en todo el proceso de exportación,

Cuando ya se tenga el nicho de mercado, establecer cuáles son los requisitos que las diferentes entidades del gobierno solicita para poder exportar, adicional validar los requisitos que solicita las entidades competentes del país destino.

13. ¿Que mejoraría o cambiaria en el proceso de exportar?

Mejoraría que los tramites antes algunas entidades nacionales sean más ágil y eficiente.

14. ¿Cómo cree usted que la actual coyuntura globalizada y del costo del dólar les aporta a las finanzas frente al proceso exportador?

El actual precio del dólar ha favorecido a las empresas exportadoras por el techo que ha logrado, pasar la barrera de los \$5.100, para aquellas empresas que sus pagos son en moneda legal colombiana les han favorecido el incremento del dólar en sus finanzas ya que van al momento de la monetización van a tener mucho más pesos que lo que anteriormente se tenía; y aunque haya incremento de los costos nacionales sus utilidades van a ser mayores porque no realizar pagos en otra divisas, que les implique comprar dólares a las instituciones del mercado cambiario para poder realizar el giro.

Para aquellas empresas que sus principales costos y gastos están pactado en divisa pues no van a tener la misma utilidad ya que requieren comprar dólares americanos en el mercado cambiario para poder canalizar a través de las instituciones del mercado cambiario los pagos, ejemplo de ello son los fletes internacionales.

Por último, para aquellas empresas exportadoras que su principal materia prima sea importada, su finanza referente al comportamiento del dólar no tendría un efecto no tan representativo, ya que el costo de compra también incrementaría.

7. Conclusiones

Se demuestra que el sector piscícola, fiscalmente son contribuyentes activos de los diferentes impuestos del orden nacional, contribuye con la carga impositiva de la nación y la región, lo cual redunda en beneficio social e inversión para las áreas de influencia. Las empresas del sector piscícola, por ser del sector primario de la economía, están en su producción exentas de pagar impuestos de Industria y Comercio en los diferentes municipios donde desarrollan sus actividades económicas.

Así mismo, es preciso afirmar que el sector piscícola obtiene un beneficio a nivel del Impuesto a las Ventas – IVA, esto debido a que la venta de sus productos se encuentra exento para el productor, tipificado en el artículo 477 del Estatuto Tributario Nacional, lo que permite solicitar ante la Administración de Impuestos – DIAN los saldos a favor por concepto de IVA incorporados en los costos directos de producción, esto de acuerdo con el artículo 850 del estatuto tributario nacional. De igual manera, todos los exportadores están exentos de iva sus exportaciones, de acuerdo con el artículo 481 del Estatuto tributario nacional y solicitar devolución de iva de los productos incorporados en la exportación en concordancia con el artículo 850 del mismo estatuto.

Al contribuir con impuestos, el sector piscícola del norte del departamento del Huila está generando recursos para la nación y la región, así mismos dividendos para sus inversores y por consiguiente dinamiza la economía con recursos que participan en desarrollo de la región, además de la generación de empleo que en su mayoría es talento humano no calificado.

La universidad Surcolombiana ha sido participe directa, al realizar los diferentes postgrados relacionados con el tema, desde la facultad de economía y administración, en pro del bienestar empresarial y de la capacidad y efectividad de sus egresados que hacen parte de dichas compañías.

Los investigadores determinan que solo un pequeño grupo, alrededor de cinco empresas, del total de las sociedades del sector piscícola del norte del departamento del Huila son las que exportan directamente su producción, además de comercializar sus productos dentro del mercado interno del país y del departamento; este liderazgo es reducido, al compararlo con el número total de empresas piscícolas del norte del departamento del Huila, que asciende a (133). Lo anterior, denota una abismal diferencia en valores porcentuales superiores al (97%), de los que no exportan o participan en el proceso de exportación de su producción.

La producción Acuícola nacional, tiene una tendencia al crecimiento de un año al siguiente (tabla 4); de igual manera, en cuanto a especies cultivadas, la producción de Tilapia – mojarra es por mucho, la que más se produce, superando el (58%) del total de la producción acuícola nacional, (tabla 5), la tilapia o mojarra representa el (85%) en promedio, de los últimos cinco años del producto acuícola por excelencia exportado (tabla 10).

En concordancia a lo anterior, el departamento del Huila es el mayor productor acuícola de Colombia, es así como, durante los últimos cinco años ha representado más del (39%) de la producción

nacional (tabla 6). En la tabla 11, la tendencia de exportación o país destino del mercado es Estados Unidos, que representa el (95%) del total de exportación; pero esto es contradictorio porque Colombia solo representa el (5%) del total del producto acuícola que importa dicha nación (tabla 13).

Las exportaciones de productos acuícolas del año 2021, se duplicó con relación al año 2017 (tabla 7), pero al comparar la producción nacional frente a lo que se exporta, se observa que lo que se exporta, no es un valor representativo de importancia, alcanzando tan solo el (7%) en promedio del total de la producción nacional (tabla 8); así mismo, el precio de venta de los productos acuícolas exportados ha tenido una tendencia a la baja, se pasó de USD \$7.4 en promedio por kilo en el año 2017, a USD \$5.4 en promedio por kilo en el año 2021.

La tendencia de los productos acuícolas que más se exportan, de acuerdo con la tabla 12, es liderada por producto fresco, sea filete o entera en canal, con un (95%), del cual el producto líder es filete fresco con un (69%), seguido de entera en canal fresca con un (26%); en el departamento del Huila, para el año 2022, la tendencia presenta una leve diferencia con respecto a lo informado en el 2021 a nivel nacional, de acuerdo con las empresas que respondieron la encuesta, donde el fresco asciende al (69%) y (31%) a congelado, así mismo, el (56%) es filete y el (44%) mojarra en canal. Se denota que la mojarra en canal está posicionándose fuertemente en el mercado internacional (tabla 19).

Al comparar las exportaciones de productos acuícolas con las importaciones de los mismos, se denota que las exportaciones son un tercio de lo que se importa, es decir, nuestra balanza comercial

acuícola es deficitaria en relación de 1 a 3 (tabla 15); con el agravante que exportamos fresco e importamos congelado.

Si bien es cierto que las exportaciones han aumentado en los últimos años, también se ha visto afectada por el valor de la Tasa Representativa de Mercado del dólar americano, que en los últimos 2 años ha tenido una tendencia al alza (tabla 15), dicho de otra manera, la devaluación del peso frente a la divisa americana hace que las exportaciones al monetizarlas se aumenten considerablemente, solo por el hecho de la diferencia cambiaria.

Pero esto es una vía de doble sentido, al representar el costo del alimento más del (80%) del valor del costo de producción del pescado, y al ser los insumos base de la fabricación de este alimento, productos importados; de igual manera debe el productor desembolsar más recursos para adquirirlos (ver entrevista, respuestas a la pregunta 14).

Los productos piscícolas exportados en el país destino, no se ven afectados fiscalmente debido a los tratados de libre comercio que se tienen actualmente entre Colombia y las diferentes jurisdicciones; la verdad es que las exigencias son altas y se hacen en aspectos de índole fitosanitarias, de calidad, de proceso administrativos y operacionales de los productos exportados (certificar los cultivos, certificar la planta de faenado, certificar el proceso de transporte; y la calidad del producto).

Los efectos fiscales a los exportadores son solo en Colombia, porque son ingresos que están directamente relacionados con la renta, como se observa en las tablas 27 y 28, los empresarios manifiestan que la carga tributaria ha aumentado por encima del (10%) anual de un año a otro.

Ninguna de las empresas que respondieron la encuesta, tienen una compañía o representación en el extranjero. Se ha logrado evidenciar, unas pocas empresas han hecho pequeños proyectos de manera individual e independiente por parte de algunos empresarios de incursionar en el extranjero con empresas comercializadoras.

Se concluye por parte de los investigadores, que es necesaria la creación de más empresas Comercializadoras Internacionales, resultado de la agremiación, asociación o convenios interempresariales de las diferentes compañías productoras del sector piscícola del departamento, con el apoyo de las universidades, la cámara de comercio y los gobiernos departamental y nacional. De igual manera, empresas que certifiquen a las nuestras que existan en Colombia, para de esta manera, darles celeridad y menor costo a estos factores necesarios en el proceso de exportación.

8. Bibliografía.

- ECHEVERRY, Y. y HERRÁN, D. (2019) Capacidad de Producción Exportadora de la Tilapia Roja en el departamento del Huila. Pereira, 2019. Trabajo de grado (Estudiante Especialización Gerencia de Negocios y Comercio Internacional, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables) Universidad Libre Seccional Pereira, Colombia.
- PERILLA, J. (2013) Plan de negocios para la exportación de productos derivados de la tilapia a Florida - Estados Unidos. Bogotá DC, 2.013. Proyecto de grado (Facultad de Ingeniería) Universidad de los Andes.
- TOBO, W. y MADERA, F. y LOPEZ E. y GORDILLO W. La Piscicultura como alternativa de desarrollo del Departamento del Guaviare con miras a la exportación a los Estados Unidos. San José del Guaviare – Guaviare, 2015. Proyecto de grado (Administración Financiera) Universidad de los Llanos Convenio Universidad del Tolima.
- FINOL DE NAVARRO, Teresita; NAVA DE VILLALOBOS, Hortensia. Procesos y Productos en la Investigación Documental. Venezuela, Editorial Ediluz, 1993.
- RODRIGUEZ, Gregorio, GIL, Javier y GARCIA, Eduardo. Metodología de la investigación cualitativa. España, Ediciones Algibe, 1.996. Cap. III.
- BRAYMAN, Alan. Investigando en Organizaciones. Editorial Routledge; 1.988.
- FEDEACUA. (2.022). Informe de Gestión 2021.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. (2.022). Perfiles Económicos Departamentales, 2.022.

DANE. (2.022). Anexos Producción Constantes II 2022.

CÁMARA DE COMERCIO DEL HUILA. (2.022). Base datos CCH-2022 radicado 6998.

DANE. (2.022). Anexo-CNTSI-Ingreso-PIB-a-precios-corrientes-I-2022.

DANE. (2.022). Anexos Producción Corrientes II 2022.

MINISTERIO DE AGRICULTURA. (2.021). Acuicultura en Colombia – Cadena de la Acuicultura

GOBERNACIÓN DEL HUILA. (2.022). El Huila se consolida como potencia Piscícola de Colombia.

Decreto ley 624 de 1989 Estatuto Tributario Nacional actualizado; Establece las reglas y normatividad Fiscal y Aduanera Colombiana.

Decreto Único Reglamentario en materia Tributaria DURT (Decreto 1625 de 2016); Compila y racionaliza las normas de carácter reglamentario que rigen el sector y contar con instrumentos jurídicos únicos.

Decreto Único Reglamentario Régimen Aduanero Colombiano DURT (Decreto 1165 de 2019); Regula los asuntos concernientes al pago de tributos por parte de quienes transportan mercancías sometidas al control y vigilancia de las autoridades aduaneras.

Régimen Cambiario Colombiano, ley 9 del 17 de enero de 1991, actualizado; Regulan aspectos de los cambios internacionales.

Ordenanza 014 de 1997 de la Asamblea departamental del Huila - Estatuto Tributario Departamental del Huila, actualizada; Corresponde al procedimiento tributario, régimen sancionatorio y cobro administrativo coactivo para el Departamento del Huila.

Acuerdo 028 de 2018 del consejo municipal de Neiva – Estatuto tributario municipal para la ciudad de Neiva, actualizado. Corresponde al procedimiento tributario, régimen sancionatorio y cobro administrativo coactivo para el Municipio de Neiva.

Decreto No.410 de 1971 – Código de comercio de Colombia actualizado. Regula todos los actos de Comercio.

Ley 962 de 2005, leyes directrices de trámites; Por la cual se dictan disposiciones sobre racionalización de trámites y procedimientos administrativos de los organismos y entidades del Estado y de los particulares que ejercen funciones públicas o prestan servicios públicos.

Ley 1712 de 2014 ley de transparencia y del derecho de acceso a la información pública; Regula el derecho de acceso a la información pública, los procedimientos para el ejercicio y garantía del derecho y las excepciones a la publicidad de la información.

Resolución 601 de 2012 de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP, por la cual se establecen los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de los permisos y patentes con el ejercicio de la actividad pesquera y acuícola.

Resolución 602 de 2012 de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP, por el cual se establecen las tasas y derechos por el ejercicio de la actividad acuícola y pesquera.

Resolución 2363 del 27 de noviembre de 2020 de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP, para trámites ante la entidad.

Decreto 1076 de 2015 para la concesión de aguas y ocupaciones de cauce; aplicable a las corporaciones autónomas regionales.

Tratados o convenios internacionales (Decreto 993 de 15 de mayo de 2012 / T.L.C Colombia y EEUU).

Legislación de Comercio Internacional – OMC.

Lineamientos de BPA – BAPS.

9. Webgrafía

- <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/trm>, Banco de la Republica.

10. Anexos

10.1. Encuesta virtual

“Proyecto de Investigación Efectos Financieros y Tributarios de las Exportaciones en el Sector Piscícola del Norte del Huila”. <https://forms.gle/KdXcRJ2ysJqT4tgg8>

Cuestionario Proyecto Investigación Efectos Financieros y Tributarios de las Exportaciones en el Sector Piscicola del Norte del Huila

De la manera mas respetuosa y confidencial, queremos conocer su opinión respecto algunas preguntas del siguiente cuestionario que nos permitirán obtener una serie de indicadores y resultados, con los cuales esperamos obtener unas conclusiones respecto al proyecto de Investigación EFECTOS DE TRIBUTARIOS Y FINANCIEROS EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR PISICOLA DEL NORTE DEL DEPARTAMENTO DEL HUILA

El objetivo de la presente encuesta, es obtener información de relevancia para el proyecto de Investigación que se viene realizando, el cual es requisito de grado de la Maestría en Gerencia Tributaria de la Universidad Surcolombiana - Sede Neiva.



La función de guardar está inhabilitada

***Obligatorio**

DATOS DEL ENCUESTADO

A continuación, agradecemos registrar la siguiente información, la cual será de absoluta reserva y no será divulgada a nombre propio ni a nombre de la sociedad por la cual diligencia la encuesta. ¡Muchas gracias!

10.2. Entrevista

ANEXO ENTREVISTA Y ENCUESTA
EFECTOS FINANCIEROS Y FISCALES DE LAS EXPORTACIONES
EN EMPRESAS DEL SECTOR PISCÍCOLA DEL NORTE DEL DEPARTAMENTO DEL HUILA

4. PREGUNTAS ENTREVISTA:

Nombre del Entrevistado:	
Compañía que representa:	
Cargo que Ocupa:	

- ¿Porque decidieron exportar?
- ¿Cuándo comenzaron a exportar?
- ¿Cuál es su país o países destino de las exportaciones?
- ¿Cómo ha sido ese proceso de exportar?
- ¿Las cargas impositivas en los países destinos de las exportaciones, como son?
- ¿Cuál ha sido el mayor problema de exportar?
- ¿Quién ha sido su mayor competencia al exportar?
- ¿Cómo es la competencia a nivel internacional al exportar?
- ¿Están los exportadores colombianos al nivel de la competencia internacional?
- En su rol como productor exportador, ¿ha tenido algún apoyo por parte de cualquier entidad pública o privada?
- Si ha obtenido el apoyo, ¿De parte de que entidad o entidades? _____
- ¿Qué recomendaciones daría a quien incursiona en las operaciones de exportación?
- ¿Que mejoraría o cambiaría en el proceso de exportar?
- ¿Como cree usted que la actual coyuntura globalizada y del costo del dólar les aporta a las finanzas frente al proceso exportador?