Internacionalización de las pymes:

El (potencial?) aporte de las VUCE

Nanno Mulder

Jefe

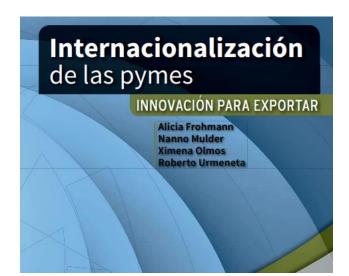
Unidad de Comercio Internacional - CEPAL







Publicaciones, reuniones y asistencias técnicas







INTERNATIONAL TRADE

Export innovation of SMEs through the extensive margin in Latin America

Hyunju Park Nanno Mulder Yuri Park

COMERCIO INTERNACIONAL

La innovación exportadora en las pequeñas y medianas empresas

Programas de apoyo y financiamiento en América Latina

Nanno Mulder Andrea Pellandra

Innovando para la exportación: el caso de las PYMES de América Central y República Dominicana Principales programas de apoyo públicos y privados Ricardo Monges-González

EL PRI

The Government of the Republic of Korea









Objetivos

1. El reto de la internacionalización de las pymes

2. CORPYME 2019: el aporte actual de las VUCE a este objetivo

3. CORPYME 2020: buscando sinergias entre las VUCE y las OPC









1. EL RETO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES

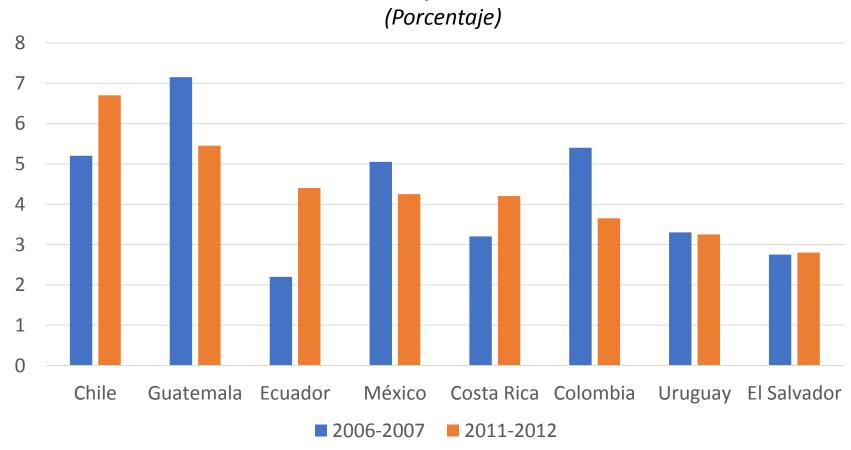
Pequeñas y medianas exportadoras representan una proporción baja de las X







América Latina (países seleccionados): participación de los pymex en el valor de las exportaciones, 2006-2012



Fuente: Urmeneta, Park y Mulder (2019)

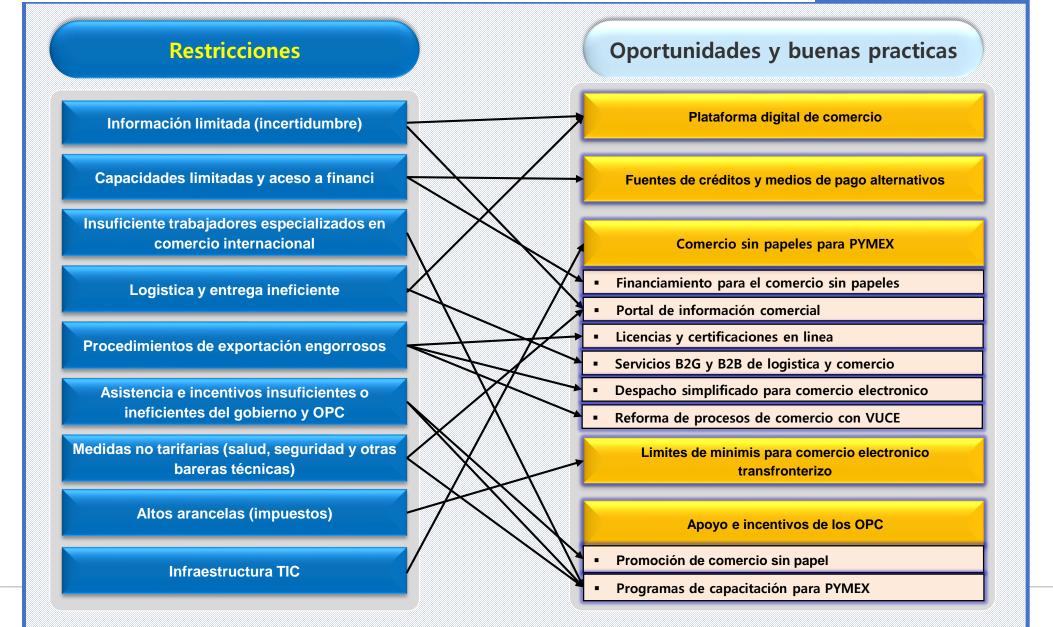
Políticas públicas pueden aliviar algunas restricciones para la internacionalización de las PYMES



















2. CORPYME 2019: el aporte actual de las VUCE a este objetivo

ANTECEDENTES









 La República de Corea y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) han estado construyendo relaciones de cooperación desde el establecimiento de la CELAC en diciembre de 2011.

 Desde 2015, ambas instancias acordaron organizar seminarios anuales para explorar estrategias para promover la internacionalización de las pymes, con el apoyo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

PROYECTO CORPYME 2019

Dos actividades principales del proyecto



Encuesta sobre la Ventanilla Única



Taller de Capacitación

Se buscó conocer el uso de las VUCE a través de la percepción de coordinadores y usuarios de las Ventanillas











ENCUESTA DIRIGIDA A ENTIDADES PÚBLICAS

Mediante la RedVUCE del BID se encuestó a las entidades encargadas de la coordinación de la VUCE.



ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRESAS

A través de la plataforma ConnectAmericas y el Diálogo Empresarial de las Américas se realizó encuesta a empresas de diferentes tamaños de la región.



ENCUESTA DIRIGIDA A AGENTES DE ADUANA

Por medio de ASAPRA se distribuyó una encuesta para los agentes de aduana en los distintos países.

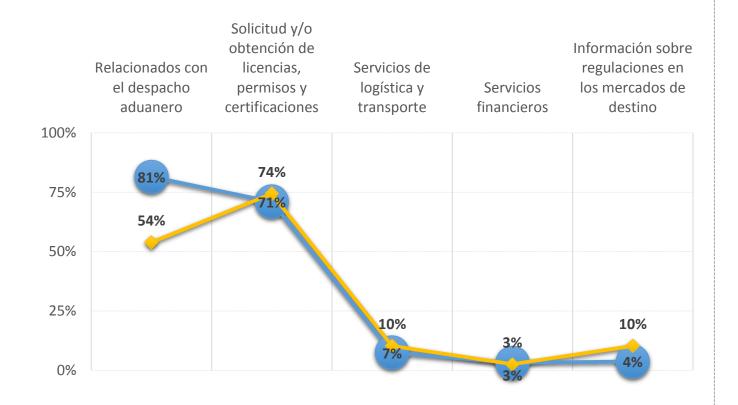








Las formalidades de comercio exterior concentran los servicios de la VUCE



Las respuestas de los agentes de aduana y empresas indican que los servicios más utilizados están asociados con el cumplimiento de las formalidades de comercio exterior









Según los coordinadores de la VUCE encuestados, los servicios usualmente ofrecidos por esta herramienta son:

- Solicitud y/o obtención de licencias, permisos y certificaciones (82%);
- Relaciones con el despacho aduanero (65%);
- Servicios financieros (47%);
- Servicios de logística y transporte (35%);
- Información sobre regulaciones en los mercados de destino (24%)









Principales conclusiones de CORPYME 1

- ✓ Frente al reto de la internacionalización de las PYMES, la VUCE es un instrumento clave (pero no suficiente) para apoyar este proceso
- ✓ Las encuestas revelan que una parte de las empresas desconocen si su país cuenta con una VUCE.
- ✓ Los mayores usuarios de la VUCE son los agentes de aduana, debido en parte a que se ofrecen sobre todo trámites de comex.
- ✓ Los usuarios evalúan positivamente los aspectos tecnológicos de la VUCE.
- ✓ Los coordinadores y usuarios discrepan sobre las ventajas de la VUCE, pero convergen en tono a los desafíos que enfrentan las empresas.

Principales conclusiones de CORPYME 1 (cont.)

- ✓ La minoría de coordinadores ha definido objetivos y metas para el uso de esta herramienta por parte de las PYMES.
- ✓ Las empresas (PYMES) participan poco en las iniciativas para promover el uso de la VUCE, al contrario de los agentes de aduana.
- ✓ Se promueve el uso de la VUCE principalmente por las capacitaciones y poco por un marco legal especifico o subsidios.
- ✓ Para las capacitaciones, las VUCE se asocian con otras instituciones que están relacionados con el público objetivo.
- ✓ Existe una oportunidad para capacitar más empresas mediante cursos de manera virtual









3. CORPYME 2020: buscando sinergias entre las VUCE y las OPC

PROYECTO CORPYME 2020

Dos actividades principales del proyecto



Dos estudios sobre sinergias entre OPC y VUCE en Corea y América Latina



Taller de Capacitación en junio: buscando socios como el BID, Redibero, RedVUCE, CEFACT

Ejemplo de Utradehub de Corea











- ✓ Conocer buenas prácticas de complementariedad entre los OPC y la VUCE en países como la República de Corea, Costa Rica, Perú y Uruguay
- ✓ Analizar potenciales sinergias y complementariedades en el trabajo realizado por los OPC y las VUCE;
- ✓ Explorar oportunidades de colaboración entre la RedIbero y la REDVUCE para promover la cooperación y fortalecer los programas e iniciativas de los OPC por medio de la VUCE; y
- ✓ Evaluar la factibilidad de diseñar y desarrollar, conjuntamente entre los OPC y la VUCE, servicios de valor agregado para las pymes

Sugerencias?

Muchas gracias

nanno.mulder@un.org