



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
T U N J A

**La Interoperabilidad de la Ventanilla Única de Comercio Exterior para la Facilitación
de Comercio Exterior en las MiPYMEs de la Comunidad Andina**

Angie Juliana Rincón Bello

Universidad Santo Tomás. Facultad de Negocios Internacionales

Julio, 2023

**La Interoperabilidad de la Ventanilla Única de Comercio Exterior para la Facilitación de
Comercio Exterior en las MiPYMEs de la Comunidad Andina**

Angie Juliana Rincón Bello

Prof. Oscar Iván Sánchez Alarcón

Mg. Administración de Organizaciones

Universidad Santo Tomas. Facultad de Negocios Internacionales

Julio, 2023

Contenido

Introducción	6
Justificación	7
Preguntas de Reflexión	7
Objetivos	8
Objetivo General	8
Objetivos Específicos.....	8
Antecedentes	8
Recopilación de Información.....	10
Reseña de la Empresa	14
Misión	15
Visión.....	15
Ventaja Competitiva	15
Experiencia	15
MiPymes de los Países Miembros de la CAN	17
Bolivia	17
Colombia	18
Ecuador	18
Perú	19
Ventanilla Única de Comercio Exterior y las Mipymes	20
Bolivia	20
Colombia	22

Ecuador	23
Perú	24
Plan de Mejora	25
Aspectos para Mejorar	26
Acciones a realizar para el primer aspecto a mejorar	26
Acciones a realizar para el segundo aspecto a mejorar.....	26
Metas.....	27
Indicadores.....	27
Hacer/ Verificar	28
Recomendaciones	30
Conclusions.....	32
Bibliografía	34

Tabla de Ilustración

Tabla 1.....	10
Tabla 2.....	10
Tabla 3.....	13
Tabla 4.....	19
Tabla 5.....	21
Tabla 6.....	28
Tabla 7.....	29

Contenido de Figuras

Figura 1.....	23
Figura 2.....	25
Figura 3.....	27

La Interoperabilidad de la Ventanilla Única de Comercio Exterior para la Facilitación de Comercio Exterior en las MiPYMEs de la Comunidad Andina

Introducción

Actualmente el mundo está en la búsqueda de maximizar y agilizar los procesos posibles, por eso existen herramientas digitales para la Facilitación del Comercio. Uno de estos instrumentos son las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior las cuales son empleadas por cada país para permitir a las empresas realizar todos los trámites de importación, exportación y demás operaciones de tránsito de mercancías en una misma plataforma de manera rápida y fácil; Debido a esto, existen Organismos Internacionales que implementan una conexión entre las VUCEs de sus países miembros. Un ejemplo de esta estrategia es la Alianza del Pacífico que pretende alcanzar una integración económica profunda, por lo cual, generó una interconexión entre Chile, Colombia, México y Perú reduciendo así los costos, la incertidumbre y los tiempos, generando una mayor coordinación entre estos Estados. Por consiguiente, a lo largo de este documento se desarrollará la idea de una Interoperabilidad de la Ventanilla Única de Comercio Exterior para la Facilitación de Comercio Exterior en las MiPYMEs de la Comunidad Andina como un Plan de Mejora para esta Organización Internacional.

Justificación

Hoy en día se pretende tener una reactivación económica post pandemia, por lo tanto, es de vital importancia para los países reducir los tiempos, los costos y la incertidumbre en las operaciones de tránsito de mercancías como las exportaciones e importaciones, por ende, la interoperabilidad entre los Ventanillas Únicas de Comercio Exterior de los países miembros de la CAN es una solución efectiva para las mipymes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú ya que se podrán comercializar bienes y servicios de mejor manera. Teniendo en cuenta que, las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior de cada país es la principal herramienta para la Facilitación del Comercio ya que reduce los tiempos, disminuye los costos, aumenta la seguridad, es más simple y maneja alto nivel de coordinación interinstitucional, simplificación y automatización.

Preguntas de Reflexión

- ¿Es posible la Interoperabilidad entre las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior de los países miembros de la CAN?
- ¿De qué manera favorece la interconexión de los VUCEs de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú para Comunidad Andina como integración?
- ¿La interoperabilidad de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior genera mayor competitividad en las mipymes de los países miembros de la CAN?

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar un Plan de Mejora que ayude a los procesos de comercio internacional en la Comunidad Andina.

Objetivos Específicos

- Identificar las necesidades actuales de la Comunidad Andina.
- Determinar la necesidad de la Comunidad Andina a solucionar.
- Implementar una solución a la necesidad establecida en la Comunidad Andina.

Antecedentes

La Comunidad Andina es un Organismo Internacional líder en integración que busca mejorar la calidad de vida de sus países miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). Entre sus objetivos está el promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; Acelerar el crecimiento y la generación de empleo productivo para los habitantes de los Países Miembros; Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano; Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional; Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los

Países Miembros; y, finalmente, Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de la vida de los habitantes de la subregión. (COMUNIDAD ANDINA, s.f.)

Al día de hoy, la Comunidad Andina requiere de herramientas que facilite los procesos relacionados con las exportaciones e importaciones de las empresas de sus cuatro países miembros, y que así mismo, motive a sus mipymes a expandirse en un mercado internacional. Es por esto que, para lograr un crecimiento económico y posterior desarrollo económico (como así desea la Comunidad Andina) es una alternativa positiva la conexión entre las VUCEs de los países miembros para realizar trámites, gestionar permisos, pagos, autorizaciones en la misma plataforma digital para agilizar procesos y optimizar las operaciones.

La CAN está conformado por el Sistema Andino de Integración el cual se divide en la Organización de dirección y coordinación, Organizaciones e instituciones comunitarias y las Instancias de participación de la sociedad civil.

- Organizaciones de dirección y coordinación: Consejo Presidencial Andino, Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, Comisión de la Comunidad Andina.
- Organizaciones e instituciones comunitarias: Tribunal de Justicia, Parlamento Andino, Secretaría General, CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, Fondo Latinoamericano de Reservas, Organismo Andino de Salud – Convenio Hipólito Unanue, Universidad Andina Simón Bolívar, Convenio Sociolaboral Simón Rodríguez.
- Instancias de participación de sociedad civil: Consejo Consultivo Empresarial, Consejo Consultivo Laboral, Consejo Consultivo de Pueblos Indígenas, Consejo Consultivo Andino de Autoridades Municipales.

Con respecto a la Secretaría General, es importante resaltar que es el órgano técnico y ejecutivo de la organización que actúa en función de los intereses de los países Miembros, Asociados y

Observadores. Por lo cual, cumplen funciones como la administración los procesos para la debida integración procuran el cumplimiento de las responsabilidades comunitarias y por supuesto, resuelven cuestiones de competencia, propuestas (decisiones), iniciativas y demás dando como pronunciamientos los Dictámenes y las resoluciones (vinculantes). Finalmente, la Secretaría General de la Comunidad Andina, fue creada el 10 de marzo de 1996 con sede oficial en Lima, Perú y está integrada por el Secretario General, Directores Generales y el personal administrativo y técnico. (COMUNIDAD ANDINA, s.f.)

Recopilación de Información

La información para el desarrollo de este documento se recolectó mediante el método de observación de la práctica realizada en la Comunidad Andina, también se recopilieron datos en las Reformas, Decisiones y Decretos y otros documentos se suministraron en la WEB. Así, se analiza la información seleccionada con tres matrices: POAM, DOFA y MEFI. Las cuales sirven para identificar los factores internos (fortalezas y debilidades), los factores externos (oportunidades y amenazas), la situación actual de la CAN y el desempeño de esta misma.

Tabla 1

Matriz POAM

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS (POAM)										
CAPACIDAD EXTERNA		GRADO						IMPACTO		
		OPORTUNIDAD			AMENAZA					
		Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
ECONÓMICO	Inflación				x			x		
	Nuevos	X						x		

	mercados									
	Precio dólar		X						x	
POLÍTICO	Elecciones					x			x	
	Reformas					x			x	
	Gasto público				x			x		
SOCIAL	Desempleo			x						X
	Programas sociales		x						x	
	Desplazamiento					x			x	
GEOGRÁFICO	Calidad de vías					x			x	
	Condiciones climáticas					x			x	
	Entorno geográfico		x						x	

Nota. Elaboración propia

La Matriz POAM permite que se analice el perfil de las oportunidades y las amenazas que tiene la Comunidad Andina desde los ámbitos externos como son el económico, político, social y geográfico. Deduciendo así, que en la mayoría de los postulados representan un impacto medio tanto para aprovechar las oportunidades como para resistir las amenazas.

Tabla 2.

Matriz DOFA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
---------------	----------

Externas Internas	* Mercado internacional. * Relaciones internacionales. * Mipymes dispuestas a expandirse.	* Post-pandemia. * Plagas. * Calentamiento global.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
* Zona libre de comercio. * Circulación de bienes sin pago de Aranceles. * Crecimiento y Desarrollo económico. * Mercado global. * Fortalecimiento de las Mipymes.	* Aprovechar las mipypes que se encuentran dispuestas para expandirse para fortalecerlas e introducirlas al mercado global. * Incluir otros mercados internacionales a la CAN para la comercialización de nuevos productos.	* Fortalecer las mipymes de los países miembros para generar su crecimiento y desarrollo económico luego de la crisis vivida por el covid-19.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
* Transformación digital productiva. * Transformación ecológica. * Conexión entre las entidades de operaciones de comercio. * Centro de inteligencia artificial.	* Hacer uso de los vínculos internacionales con los que cuenta la CAN para instruirse en una actualización y transformación digital.	* Crear una plataforma digital donde se pueda exponer de manera temprana los riesgos de plagas y enfermedades, las necesidades de los productos y demás.

Nota. Elaboración propia basada en la información de (CÁRDENAS, 2023)

La Matriz DOFA expone a la Comunidad Andina tanto en el ámbito interno con las

debilidades y fortalezas como en el ámbito externo con las oportunidades y amenazas; demostrando sus habilidades, virtudes y valores como organismo internacional, y generando estrategias para mejorar las debilidades, aprovechar las oportunidades y contrastando las amenazas.

Tabla 3.

Matriz MEFI

MATRIZ MEFI			
Factor crítico de éxito	Peso	Calificación	Puntuación
FORTALEZAS			
Líder en integración regional	0,12	4	0,48
Zona libre de comercio	0,1	4	0,40
Circulación de bienes sin Aranceles	0,1	4	0,40
Mercado global	0,05	3	0,15
Crecimiento económico	0,08	4	0,32
Desarrollo económico	0,09	4	0,36
Cooperación social	0,08	4	0,32
Generación de empleo	0,08	4	0,32
subtotal FORTALEZAS			2,75
DEBILIDADES			
Transformación digital	0,08	2	0,16
Transformación ecológica	0,03	1	0,03

Unaminidad	0,05	2	0,1
Falta de armonización	0,03	1	0,03
Conexión entre entidades sobre operaciones de comercio	0,04	1	0,04
Centro de inteligencia artificial	0,07	2	0,14
subtotal DEBILIDADES			0,5
TOTAL	1		3,25

Nota. Elaboración propia

De la matriz MEFI se extrajo las fortalezas y debilidades de la Comunidad Andina; demostrando su estado interno, y, sustentando que, es una empresa muy fuerte ya que lleva a cabo de la mejor manera todos sus objetivos, misión y visión por medio de sus procesos productivos, su trabajo social y su crecimiento económico.

Reseña de la Empresa

La Comunidad Andina de Naciones es un organismo internacional conformado por cuatro países miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. También es integrado por cinco países asociados: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Adicionalmente, cuenta con tres países observadores: España, Marruecos y Turquía. La CAN como líder en integración del continente se preocupa por proporcionar un mejoramiento en la calidad de vida de todos los ciudadanos de estos países, además, promueve la armonía, equilibrio y desarrollo de los países miembros en cuanto a la cooperación económica y social. Así mismo, acelera la generación y crecimiento de empleo, facilita los procesos de un mercado común latinoamericano, disminuye la

vulnerabilidad social y económica de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, proporcionando una mejor posición a nivel internacional, y, finalmente, fortalece el apoyo regional entre los países miembros, asociados y observadores.

Misión

“La Secretaría General como el órgano ejecutivo y coordinador del SAI, tiene como misión administrar el proceso de la integración subregional andina, de resolver los asuntos sometidos a su consideración, de velar por el cumplimiento de los compromisos comunitarios y con capacidad para presentar iniciativas y propuestas de Decisión. La Secretaría General actúa según los intereses de la subregión. (COMUNIDAD ANDINA, s.f.)

Visión

“La Secretaría General a través de las actividades misionales que ejecuta busca contribuir al desarrollo de los países miembros y al mejoramiento de la calidad de vida de los más de 115 millones de ciudadanos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú”. (COMUNIDAD ANDINA, s.f.)

Ventaja Competitiva

La Comunidad Andina como organismo internacional líder en integración regional cuenta con ciertas ventajas competitivas para sus países miembros entre estos beneficios está la identidad cultural, un mercado expandido semejante, abastecimiento de la variedad de bienes, productos exóticos tropicales, expansión del mercado, biodiversidad, calidad de productos, entre otras ventajas que logra la CAN ante la comunidad internacional, especialmente la Unión Europea. (Valle, 2022)

Experiencia

Luego de 54 años, la Comunidad Andina ha generado una gran experiencia y un sinnúmero de beneficios. Su principal logro fue en 1998 ya que obtuvo su agenda, en la cual desarrolló un “horizonte temporal” de mediano y largo plazo desde ese año hasta el 2005, su propósito fue crear el mercado común, al mismo tiempo que trasciende los aspectos económicos y se establece orientaciones en lo político y social. Otro factor importante para la unificación andina fue la firma, en abril del año 1998, en el “Acuerdo Marco para la Creación de Libre Comercio entre la CAN y Mercosur”, esta creación de zona de libre comercio entre la CAN y el MERCOSUR contribuyó a incrementar los intercambios de bienes y servicios y a conformar un espacio económico de América del Sur que garantizó una presencia más influyente en la región y en el hemisferio. (Alegrett, 2020)

La CAN y el gobierno de E.E.U.U. accedieron el 30 de octubre de 2001, en Washington, el convenio para el establecer el Consejo Andino-estadounidense sobre “Comercio e Inversión” que promovió las inversiones y aumentó las exportaciones. La operación vinculada de los cancilleres y de la Comisión de la Comunidad Andina accedió ganar voluntades en los países europeos para alcanzar la extensión del Sistema General de Preferencias Andinas (SPG- Drogas) el último mes del año 2001. Así mismo, se han obtenido avances relevantes en la combinación de enfoques conjuntas andinas, las expresiones más claras son: la vocería única en los convenios para la fundación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la mención conjunta, procedente en el Consejo General de la Organización Mundial del Comercio (OMC) al relacionarse con la “Evolución del Comercio Internacional y del Sistema de Comercio”. (Alegrett, 2020) De la misma forma, por parte de mandato de los presidentes, se diseñó las recapitulaciones de una propuesta de “Política Exterior Común” que fueron debatidos por los vicescancilleres de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú en una conferencia en la sede de la CAN.

Por otro lado, se logró de manera significativa el consolidado del marco jurídico andino para proporcionar los derechos de los importadores y exportadores en el mercado global. Como resultado, la mayor prolijidad de la Secretaría General sobre los cumplimientos de las responsabilidades utilizando los mecanismos jurídicos e incrementando los requerimientos al Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. Además, se ha mejoró el Sistema Andino de Integración (SAI), conformado por las instituciones y los órganos de la Comunidad Andina. Por último, en el área social, se promovió el lanzamiento de los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral que cuentan ahora con nuevos programas y mecanismos de trabajo que facilitan una mayor participación en la toma de decisiones del proceso integración. (Alegrett, 2020)

Hoy en día, la Comunidad Andina tiene una agenda diversa ya que busca constantemente mejorar su conectividad, aumentar el turismo y fortalecer el comercio de la región luego de la pandemia del covid-19; Es por esto que, al cumplir 54 años, la CAN mueve más de US\$10.000 millones anualmente en comercio, según el Secretario General de la Comunidad Andina, Diego Caicedo. El “truco” detrás de este resultado ha sido la construcción de una zona de libre comercio que apruebe la circulación de servicios y de bienes sin el pago de impuestos, también, las iniciativas de transformación digital productivas y la posibilidad para los ciudadanos andinos por circular libremente por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú solo con la identificación. (CÁRDENAS, 2023)

MiPymes de los Países Miembros de la CAN

Bolivia

El Instituto Nacional de Estadísticas, para el 2013, destacó la cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas que existen en Bolivia, informando que había 664,302 empresas en todo el

país y el 35% de estas se centraban en La Paz con un total de 232.909, de las cuales, de las cuales 2.327 son grandes, 38.724 son pymes y 623.251 son microempresas. de manera general, “el 95% del total de las empresas están conformadas por microempresas. En un informe, la dependencia destacó que apenas el 0,3% de las empresas en el país andino amazónico son grandes y el 4,8% son pequeñas y medianas empresas (pymes)”.

Colombia

El Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas para el año 2019 mencionó la importancia que tiene las micro, pequeñas y medianas empresas para el crecimiento y el desarrollo económico del país, debido a que las MIPYMES representan más del 90% del sector productivo nacional con un número de 2.540.953, las cuales representan un 30% del Producto Interno Bruto y emplea a más del 65% de la población colombiana. Sin embargo, luego de la pandemia se ha visto que muchas medianas y pequeñas empresas están siendo liquidadas por falta de oportunidades, por no contar con un financiamiento ni músculo económico. En concreto, el 62% de las MIPYMES están en busca de acceder a créditos para salvar sus emprendimientos y el 20% de estas no logra hacerlo por lo que terminan sin una oportunidad dentro del mercado local.

Ecuador

Las mipymes en Ecuador son consideradas como responsables del crecimiento de la producción, la creación de puestos de empleo, la innovación y el dinamismo productivo del país. Las micro, pequeñas y medianas empresas se encuentran involucradas en todas las actividades productivas de la economía, entre ellas, el comercio al por mayor y al por menor; agricultura,

silvicultura y pesca; industrias manufactureras; construcción; transporte y comunicaciones; bienes inmuebles, entre otros.

Tabla 4.

Estructura de empresas según tamaño

No	Denominación	Cantidad de empresas	%
1	Micro empresa	862696	91,35
2	Pequeña empresa	63814	6,75
3	Mediana empresa “A”	8225	0,9
4	Mediana empresa “B”	5468	0,6
5	Grande empresa	4033	0,4
6	Total	944236	100

Fuente: Raisa Rodríguez & Victor Aviles (con información de DSG Consulting)

Perú

En el Perú, este segmento empresarial representa aproximadamente el 99.5% del total de empresas formales, siendo el 95.2% microempresas, 4.1% pequeñas empresas y 0.2% medianas empresas. De este total de empresas, el 85.2% se concentra en actividades de comercio y servicios, el 14.8% restante se concentra en actividades productivas como manufactura, construcción, agropecuario, minería y pesca. Las mipymes generan más del 90% de la Población Económicamente Activa ocupada en el sector privado, siendo la principal fuente generadora de empleo. Además, es relevante señalar que 8 de cada 100 personas, parte de la PEA ocupada, son conductoras de una mipyme formal.

Desde el 2015 hasta el 2020, el número de mipymes formales se ha incrementado a un ritmo promedio anual del 1%. No obstante, esta ha sido ralentizada en el 2020 con una pronunciada caída del 25%, explicado por la llegada de la pandemia del COVID-19. En el 2020, las mipymes formales han participado con alrededor del 31% del valor agregado nacional. Respecto a información financiera, hacia diciembre del 2020, alrededor del 841 343 mipymes tenían algún tipo de operación crediticia en el sistema financiero, cifra superior al registrado en el 2019. De igual manera, solo el 31% de microempresas cuentan con alguna operación crediticia. Por otro lado, la pequeña, mediana y gran empresa muestran un ratio de inclusión financiera de 64,0%, 74,8% y 80,9%, respectivamente. Esto evidencia la relación inversa entre el tamaño de empresa y el ratio de inclusión financiera.

Ventanilla Única de Comercio Exterior y las Mipymes

Bolivia

Bolivia es un país con un crecimiento económico y una estabilidad macroeconómica muy lenta, por eso, los gobiernos se han preocupado por mejorar la estabilidad política y social, la desigualdad, pobreza e informalidad, además de trabajar con las medianas y pequeñas empresas para generar mayor empleo, un desarrollo sostenible, eficiencia productiva, ventaja productiva, entre otras.

La participación de las MPYMEs en Bolivia es muy amplia (como en todos los países latinoamericanos), por lo cual, no existe un consenso exacto de la cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, FUNDES, la Fundación para el Desarrollo Sostenible, considera que existen 501.567 empresas: el 99,6% siendo microempresas, 0,7% pequeñas empresas y gran empresa el 0,05%.

Según un estudio realizado por el Banco Mundial entre los años 2002 a 2005, 36.252 MPYMES (muestra que se eligió), el 1,5% tiene un enfoque en sus ventas al mercado internacional y el restante en un mercado nacional. Como se puede observar a continuación:

Tabla 5.

Mypes por tipo de comercialización del producto principal

MYPES POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO PRINCIPAL		
Tipo de Comercialización	Número de MYPES	Porcentaje
Internacional	60	0,2
Local	33.614	92,7
Local e Internacional	99	0,3
Local y Nacional	1.293	3,6
Local, Nacional e Internacional	375	1,0
Nacional	30	0,1
Nacional e Internacional	10	0,0
No especifica	771	2,1
Total	36.252	100

Fuente: Registro de SAT, 2002-2005

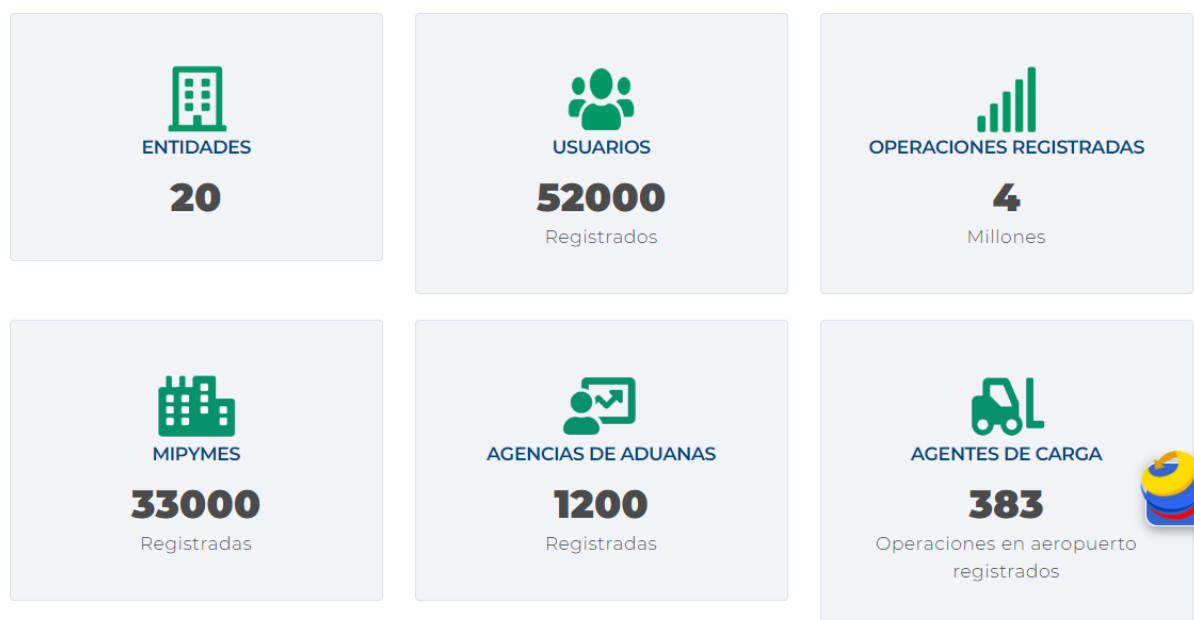
Las estadísticas evidenciadas anteriormente se pueden justificar puesto que el mercado boliviano es informal, no obstante, la herramienta de la Ventanilla Única de Comercio Exterior permite la apertura de las empresas en un mercado internacional porque reduce costos, tiempo y facilita el comercio entre los países; apoyando el fortalecimiento de los servicios de desarrollo, promoviendo los programas de expansión, aumentando las redes de cooperación interempresarial, desarrollando mercados, adicionando las capacitaciones de recursos humanos y la asistencia interinstitucional en el apoyo a MPYMES.

Colombia

En Colombia existen varios proyectos y programas para el desarrollo y fortalecimiento de la MIPYMES por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, principalmente se encuentra el Fondo de Modernización e innovación el cual apoya a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del país por medio de instrumentos financieros y no financieros con el fin de llevar de un mercado nacional a uno internacional. para esto, se requiere de disposición para adquirir buena productividad, infraestructura, certificaciones, actualizaciones de tecnología, adecuaciones en el producto, entre otros. de esta misma manera, existen otros proyectos llamados: implementación de una estrategia para promover el crecimiento y fortalecimiento de las MYPYMES con base en el aprovechamiento del mercado nacional, apoyo técnico a la política de emprendimiento en Colombia y apoyo a la política de Formalización empresarial. En un plano general, los programas mencionados anteriormente permiten el fortalecimiento de las MIPYMES para enfrentarse a un mercado internacional y por supuesto, hacer uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior como una herramienta para la facilitación del comercio.

Gráfico 1

Estadísticas acerca de la Ventanilla Única de Comercio Exterior en Colom



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

La imagen anterior hace referencia al VUCE colombiano y las estadísticas correspondientes a las MIPYMES registradas, las entidades, los usuarios, los agentes de carga, agentes de aduanas, operaciones registradas que hacen parte de todo el tema del comercio exterior.

Ecuador

Hoy en día, Ecuador es un país que lucha por estar al nivel de otros países en materia de comercio internacional y por supuesto en el comercio exterior, por lo cual, la implementación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior facilita el comercio tanto de las empresas estatales como las empresas privadas: micro, pequeñas y medianas empresas. No obstante, actualmente no se encuentran cifras que mencionan la eficiencia del VUCE para las MIPYMES, sin embargo, se evidencia que el 82,3% de las mediana y pequeñas empresas hacen uso del internet para adquirir nueva cartera de clientes, lo que puede deducir que conocen de nuevas estrategias para ampliar su mercado, por lo cual, el uso del VUE estaría siendo una estrategia implementada por las

MIPYMES para ingresar al comercio internacional.

La Ventanilla Única Ecuatoriana beneficia tanto al gobierno porque fomenta la cooperación entre las instituciones públicas involucradas, mejora la eficiencia y efectividad en cuanto la utilización de los recursos, la disponibilidad de la información es de manera inmediata entre las instituciones públicas, y, además, mejora gestión de las medidas de control previo. Por otro lado, también es beneficioso para el sector privado ya que, reduce significativamente los costos y el tiempo de las transacciones en la realización de actividades relacionadas al comercio internacional y la información se obtiene de forma transparente en cuanto al seguimiento de los trámites.

Perú

Perú es uno de los países latinoamericanos más destacados en cuanto a comercio internacional, es por esto que en su Ventanilla Única de Comercio Exterior se encuentra componentes clasificados en comercio exterior, portuario, zonas económicas especiales, portal logístico y gestión empresarial; entre el último componente mencionado se encuentra la Gestión Empresarial E-PYMEX (BETA) la cual gestiona y permite controlar de manera ordenada todos los documentos y actividades productivas vinculadas a las operaciones de comercio exterior.

Gráfico 2.

Sistema E-PYMEX



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

El Sistema E-PYMEX ofrece servicios estándares en donde hay cabida para la comercialización, ventas, compras, stock, producción, contabilidad, logística e información general de las pequeñas y medianas empresas. De la misma forma, se encuentran los Servicios Especializados en Agricultura y los Servicios Especializados en la Industria Textil con el fin de facilitar todos los procesos de importación y exportación de la MIPYMES e incentivando a realizar operaciones de comercio internacional de manera ágil, eficaz y a bajo costo.

Plan de Mejora

Desde el área de Aduanas y Facilitación del Comercio se identifica que es de vital importancia que la Comunidad Andina logre una transformación tecnológica para impulsar el

comercio de las mipymes de los países de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú hacia esta misma región de una manera segura, ágil y económica. Además, que, las micro, pequeñas y medianas empresas, expresan habitualmente obstáculos para su inserción en el comercio internacional puesto que “los procedimientos comerciales, trámites aduaneros y las reglamentaciones comerciales excesivamente gravosas”. Debido a eso, la facilitación del comercio puede promover su participación en el comercio, ya que las disposiciones en esta materia buscan lograr la reducción de los costos comerciales, conllevando a una reducción de costos fijos para las empresas. Es por esto que se presenta como herramienta para el plan de mejora de la Comunidad Andina la interoperabilidad de la Ventanilla Única de Comercio Exterior para la facilitación de comercio exterior en las MiPYMEs de la Comunidad Andina.

Aspectos para Mejorar

- Disposición de las mipymes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú para expandirse a nivel internacional.
- Transformación tecnológica para impulsar el comercio de las mipymes de los países miembros de la CAN.

Acciones a realizar para el primer aspecto a mejorar

- Capacitar a las micro, pequeñas y medianas empresas en temas de posicionamiento de marca.
- Fortalecer a las mipymes en el ámbito tecnológico.
- Aportar productos innovadores al mercado.

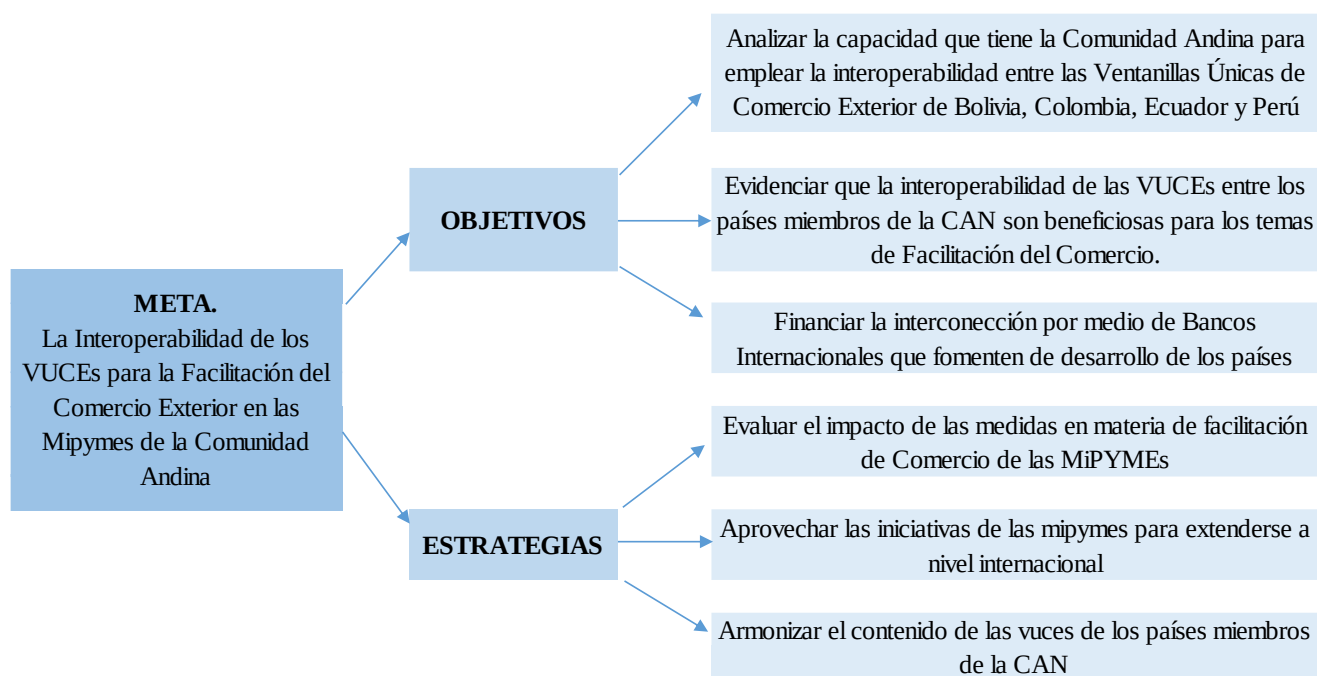
Acciones a realizar para el segundo aspecto a mejorar.

- Armonizar los ítems en las VUCEs de los países miembros de la Comunidad Andina.

- Invertir en el fortalecimiento de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú de forma unitaria.
- Realizar un modelo que permita visualizar y experimentar la posible interoperabilidad entre las Ventanillas Únicas de Comercio exterior.

Metas

Gráfico 3.



Nota. Creación propia sobre la meta general del plan de mejora

Indicadores

Los siguientes indicadores sirven para identificar el estado de las empresas antes de la interconexión de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior, y a evidenciar el aumento de las mipymes exportadoras, el crecimiento de las transacciones de mercancías y las ganancias en los

productos innovadores de las micro, pequeñas y medianas empresas luego de la interoperabilidad de los VUCEs.

Producto Interno Bruto

$$\text{PIB} = C + I + G + (X - M)$$

Cuota de mercado relativa

$$\text{CMR} = (\text{ventas de la empresa} / \text{ventas totales del mercado}) * 100$$

Tasa de crecimiento

$$\text{TC} = ((\text{valor final} - \text{valor inicial}) / \text{valor inicial}) * 100$$

Hacer/ Verificar

Tabla 6.

Propuestas a realizar

PROPUESTA A REALIZAR	ACTUALMENTE	PROPUESTA
Armonización del contenido en las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú	Hoy en día se observa que los VUCEs de los países miembros de la CAN tienen diferentes ítems en sus plataformas, por lo que, encontrar la información completa, correcta y concreta es muy complejo para las mipymes en los	Se propone unificar, en primera medida, las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior de los países miembros para facilitar todos los temas de intercambio de bienes y servicios encontrando agilidad y efectividad en la plataforma.

	procesos de importación, exportación y tránsito de mercancías.	
Emplear recursos humanos para ejecutar la plataforma digital	En la situación actual, los trabajadores de la CAN y así mismo, las mipymes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú están de acuerdo con la realización de una plataforma digital que ayude a maximizar y agilizar todos los procesos internacionales.	Crear un equipo técnico de especialistas que trabajen en reunir los datos de los certificados de intercambio siguiendo los lineamientos internacionales y los ajustarlos en el marco normativo, técnicos y tecnológicos de cada país miembro.

Nota. Elaboración propia basada en lo observado en la CAN

Recursos enseñar

Tabla 7.

Metas

	ACCIÓN	PERSONAL	HERRAMIENTAS	RESPONSABLE
1	Capacitar a las micro, pequeñas y medianas empresas en temas de	Profesionales en negocios internacionales, marketing y	Conferencias, foros, reuniones, entre otros.	Secretaría General de la CAN

	posicionamiento de marca.	administración de empresas.		
2	Fortalecer a las mipymes en el ámbito tecnológico	Ingenieros de sistemas	Capacitaciones, educaciones, ilustraciones, entre otros.	Secretaria General de la CAN: área de las TICs
3	Aportar productos innovadores al mercado.	Profesional en negocios internacionales, marketing, administración de empresas y especialistas en el producto de la empresa	Crear, descubrir, transformar, entre otros.	Consejo consultivo empresarial

Nota. Elaboración propia

Recomendaciones

Como bien se mencionó a lo largo de este Plan de Mejora sobre la interoperabilidad de la Ventanilla Única de Comercio Exterior para la facilitación de comercio exterior en las MiPYMEs de la Comunidad Andina es de vital importancia que los países miembros de la

Comunidad Andina cuenten con los recursos necesarios para temas de Facilitación del Comercio sobre todo para las micro, pequeñas y medianas empresas, por lo cual, en primera medida, es de gran relevancia que tanto Bolivia como Ecuador se esfuercen en complementar y mejorar sus Ventanillas Únicas de Comercio Exterior para que las MiPymes encuentren verdaderamente una herramienta actualizada para realizar sus operaciones de exportación, importación y todo lo relacionado como la comercialización de bienes y servicios. Además, para pensar en una interoperabilidad entre las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú es necesario que estas cuenten con una estandarización y armonización en sus componentes; que tengan la misma capacidad para tramitar los diferentes documentos, procesos, permisos, certificados y pagos para el comercio internacional.

Teniendo en cuenta que cada gobierno se debe hacer responsable del financiamiento de su Ventanilla Única de Comercio Exterior y así mismo de la Interoperabilidad de los VUCEs, se recomienda (en caso de no contar con el dinero suficiente) que solicite apoyo o préstamos a Bancos nacionales tales como: Banco de Desarrollo Productivo de Bolivia (BDP), Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX), Banco Nacional de Fomento de Ecuador (BNF) y por supuesto, el Banco de Desarrollo de América Latina cuyo objetivo es: “promover el desarrollo sostenible y la integración regional. Apuntamos a convertirnos en el Banco verde y azul, y el de la reactivación económica y social de la región. CAF realiza una medición de los indicadores de aportes al desarrollo de las operaciones de crédito aprobadas durante el año, específicamente de los programas y proyectos de inversión, los préstamos corporativos y las inversiones patrimoniales” (“Sobre CAF | CAF”). Adicionalmente, los países miembros de la Comunidad Andina pueden apoyarse del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) puesto que

ya ha prestado ayuda a la Alianza del Pacífico en este mismo proceso de interconexión de las VUCEs.

Conclusiones

De la investigación realizada se puede observar las características de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior en cada país Miembro de la Comunidad Andina, concluyendo que las VUCEs poseen características similares. Esto facilita la implementación de una interoperabilidad entre Ventanillas Únicas de Comercio Exterior, teniendo en cuenta además que Perú y Colombia son parte de la interoperabilidad gestionada por la Alianza del Pacífico. No obstante, además del punto de vista técnico donde se evidencia que sí es viable la implementación de una plataforma de interoperabilidad entre las VUCEs de los países Miembros de la Comunidad Andina, también se debe tomar en cuenta su viabilidad financiera. Para su adecuado funcionamiento, los países Miembros deberían asegurar también los recursos financieros en conjunto que se pueden emplear. De igual manera, este proyecto puede contar con el apoyo de organismos internacionales, entre ellos, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), quien ha brindado apoyo a Bolivia y Perú en la implementación de sus Ventanillas Únicas de Comercio Exterior. Asimismo, se ha evidenciado que los beneficios de una interoperabilidad de las VUCEs pueden contribuir significativamente en los flujos comerciales de los países, y en específico, facilitar el desarrollo de las operaciones de las MiPYMEs, quienes emplean la VUCE como una herramienta esencial para el desarrollo de sus operaciones comerciales. Hasta la fecha se ha evidenciado un impacto positivo del uso de la VUCE por parte de las MiPYMEs, una interoperabilidad de las VUCE potenciará aún más este impacto pues ahorrará costos y tiempos, y permitirá una armonización de los trámites que se realizan en las operaciones de comercio exterior.

En materia de Facilitación del comercio específicamente para las micro, pequeñas y medianas empresas se requiere de estrategias que las ayude a internacionalizarse ya que, de manera general, las MiPYMEs representan un gran porcentaje en la generación de empleo y el propósito es que represente, así mismo, en un crecimiento económico positivo para un posterior desarrollo económico en los habitantes de esta región. Muchas de estas medidas o estrategias se relacionan con la eficiencia en los procesos tanto de producción como de comercialización generando una reducción en los costos y obteniendo mayores ganancias. En la medida especial de la interconexión de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior de los países miembros de la Comunidad Andina se evidenciaría un impacto positivo especialmente para sus Mipymes porque hace menos complicada la participación en el comercio internacional al reducir los costos administrativos y el tiempo de la circulación transfronteriza de mercancías. De la misma forma, la publicación y disponibilidad de información (reduce el tiempo que tardan las MIPYMES en localizar la información gracias a un mejor acceso).

Los beneficios que se pueden obtener de una interoperabilidad de las VUCEs son las siguientes: armonización de los trámites aduaneros en los países Miembros de la Comunidad Andina, reducción de costos para las MiPyMes, fomento de la cooperación entre las instituciones públicas de los países Miembros de la Comunidad Andina, mejora de la eficiencia del empleo de los recursos, disponibilidad inmediata de información facilitando la elaboración de reportes y estadísticas, aumento de la transparencia en los trámites que se realicen. En ese sentido, la Comunidad Andina sí posee la capacidad suficiente y necesaria para emplear y gestionar la plataforma de interoperabilidad. No obstante, se debe incidir en el asunto financiero, pues esto dependerá de cada uno de los países Miembros.

Bibliografía

Alegrett, S. (15 de Diciembre de 2020). *Comunidad Andina*. Obtenido de Comunidad Andina:

<https://www.comunidadandina.org/notas-de-prensa/balance-y-perspectivas-de-la-comunidad-andina-2/>

CÁRDENAS, S. S. (17 de Julio de 2023). La Comunidad Andina mueve más de US\$10.000

millones en comercio anualmente. *La República*.

COMUNIDAD ANDINA. (s.f.). Obtenido de CAN: [https://www.comunidadandina.org/quienes-](https://www.comunidadandina.org/quienes-somos/secretaria-general-de-la-comunidad-andina/)

[somos/secretaria-general-de-la-comunidad-andina/](https://www.comunidadandina.org/quienes-somos/secretaria-general-de-la-comunidad-andina/)

Valle, M. I. (2022). *Experiencias exitosas y buenas prácticas de los países miembros de la*

Comunidad Andina. Perú: Leonardo Augusto Zeballos Bacarreza.