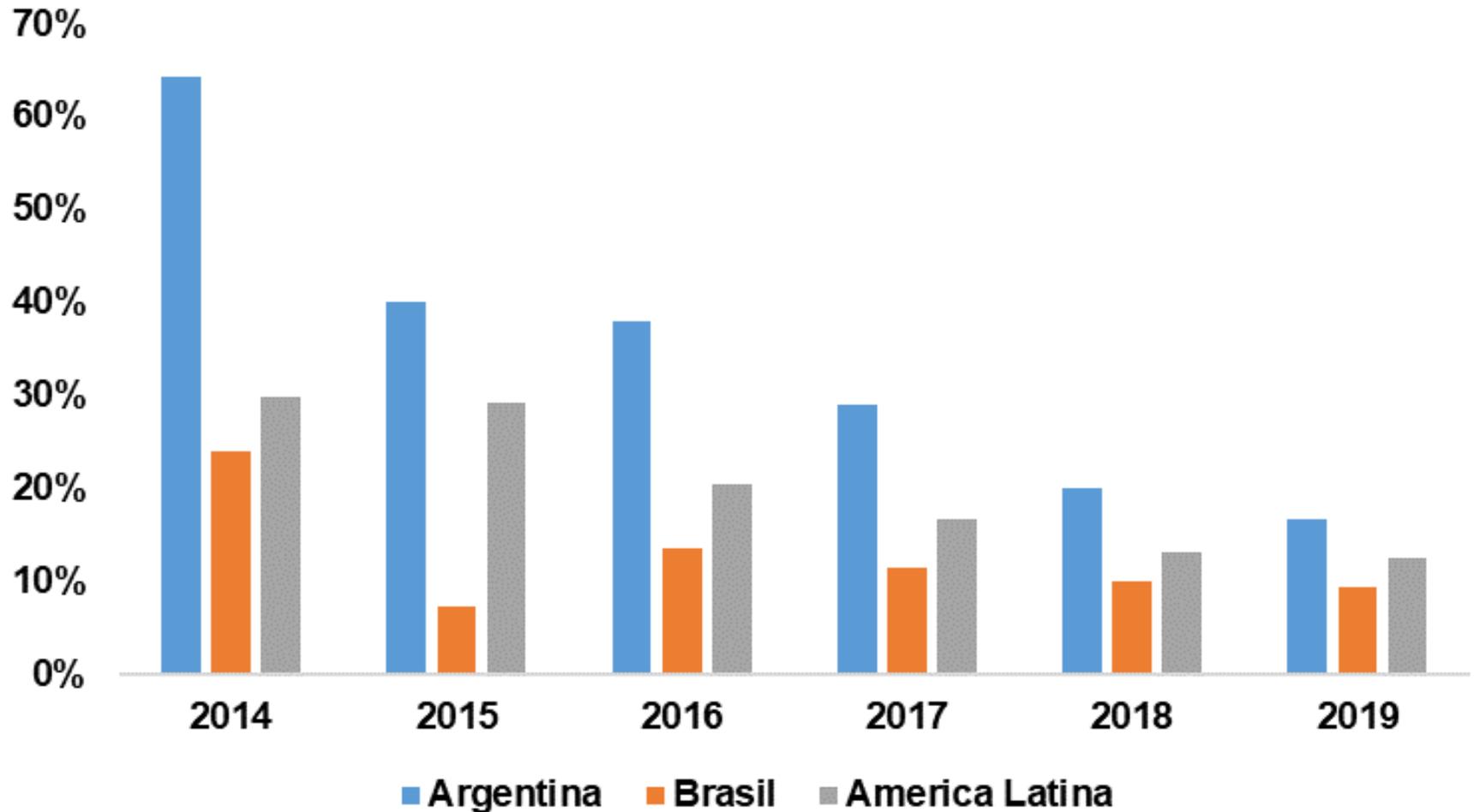


# ¿Como Ampliar el Comercio Digital en el Mercosur?

22 de octubre del 2018  
BID y INTAL, Buenos Aires  
Dra. Kati Suominen

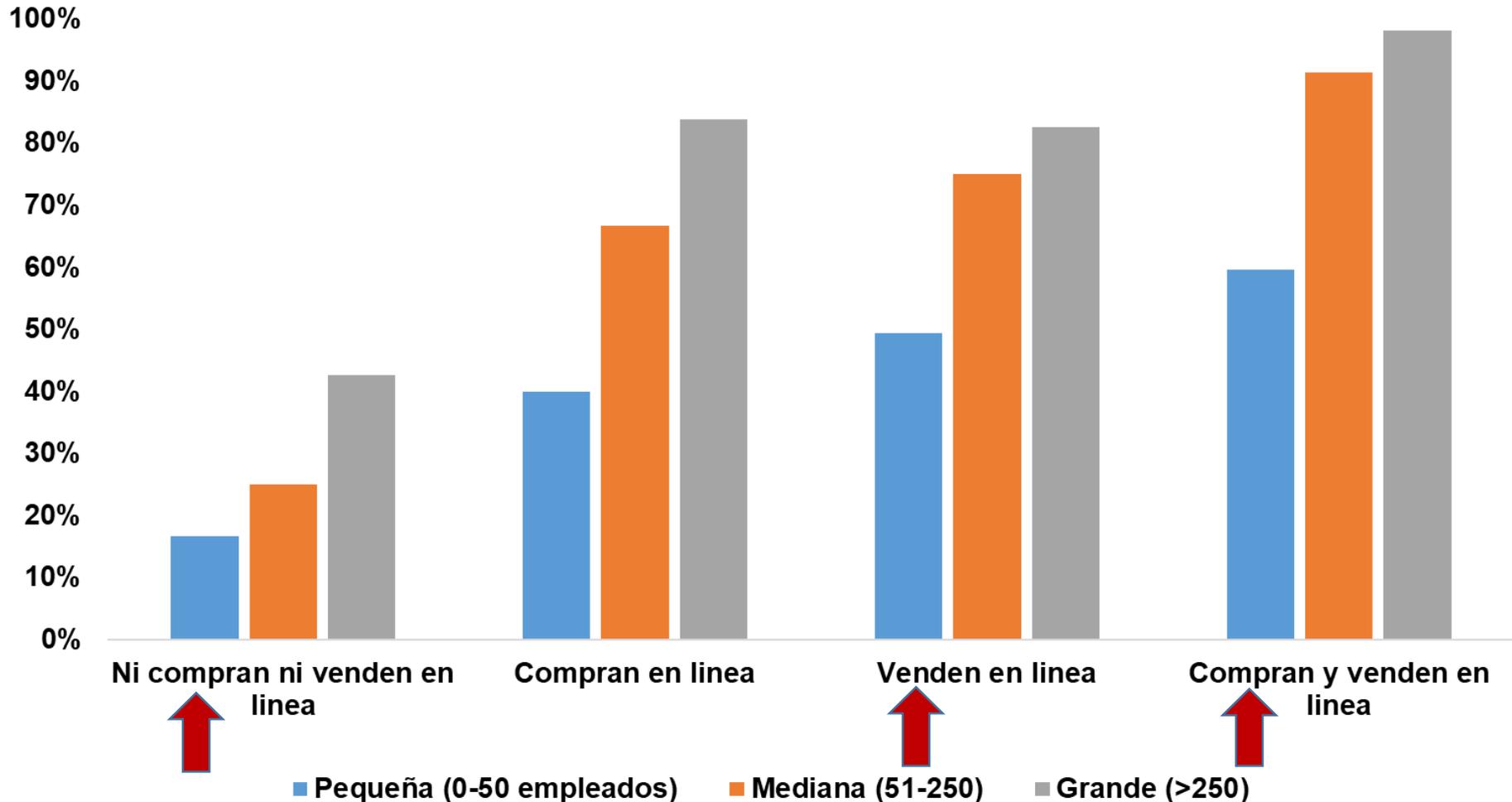
# Ecommerce: Más dinámico que el comercio minorista

*Crecimiento del Ecommerce en el Mercado Domestico*



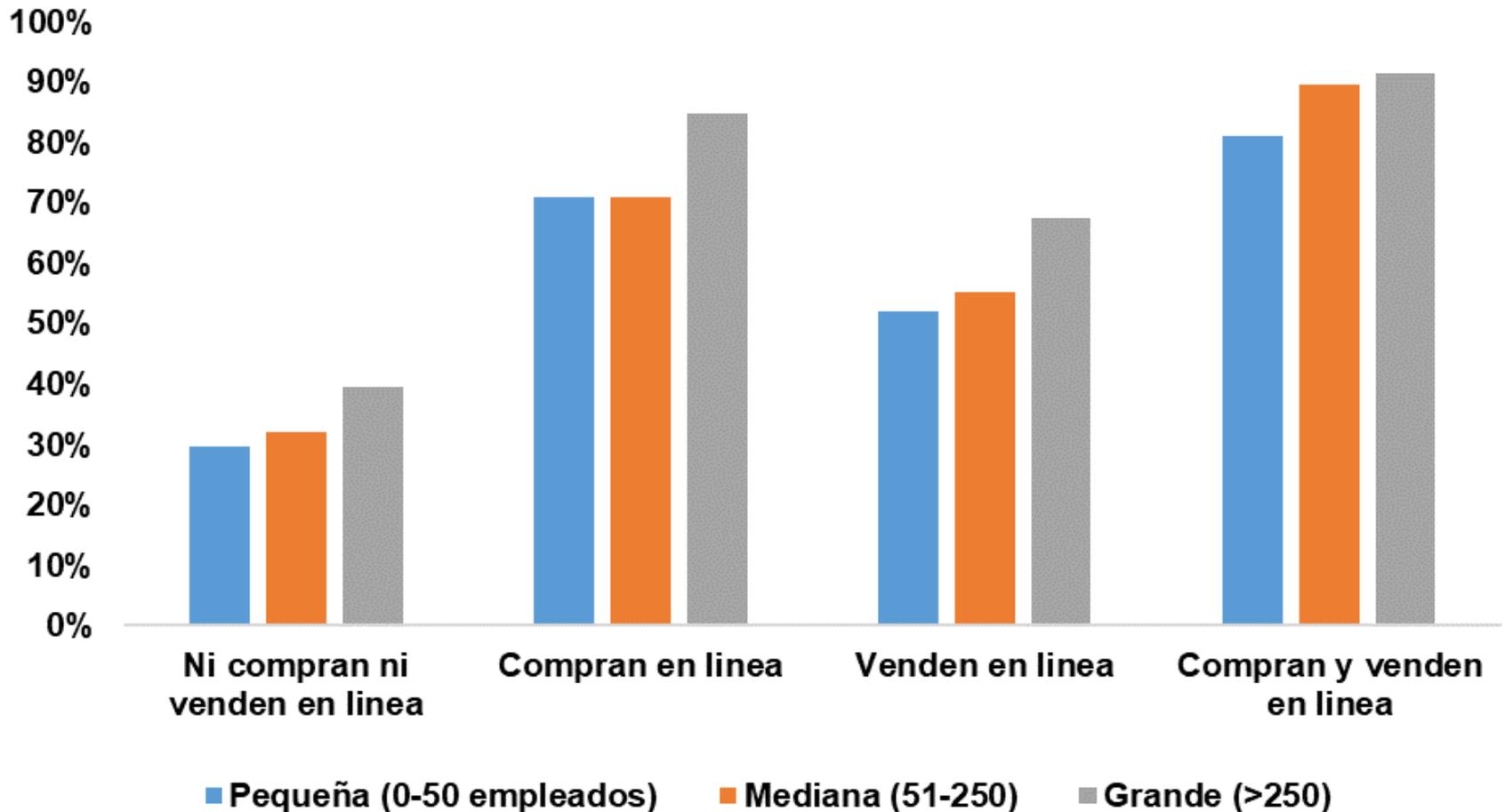
# Las empresas en Mercosur que venden en línea suelen exportar – datos de >800 empresas

*% de empresas que exportan, por su actividad en línea*



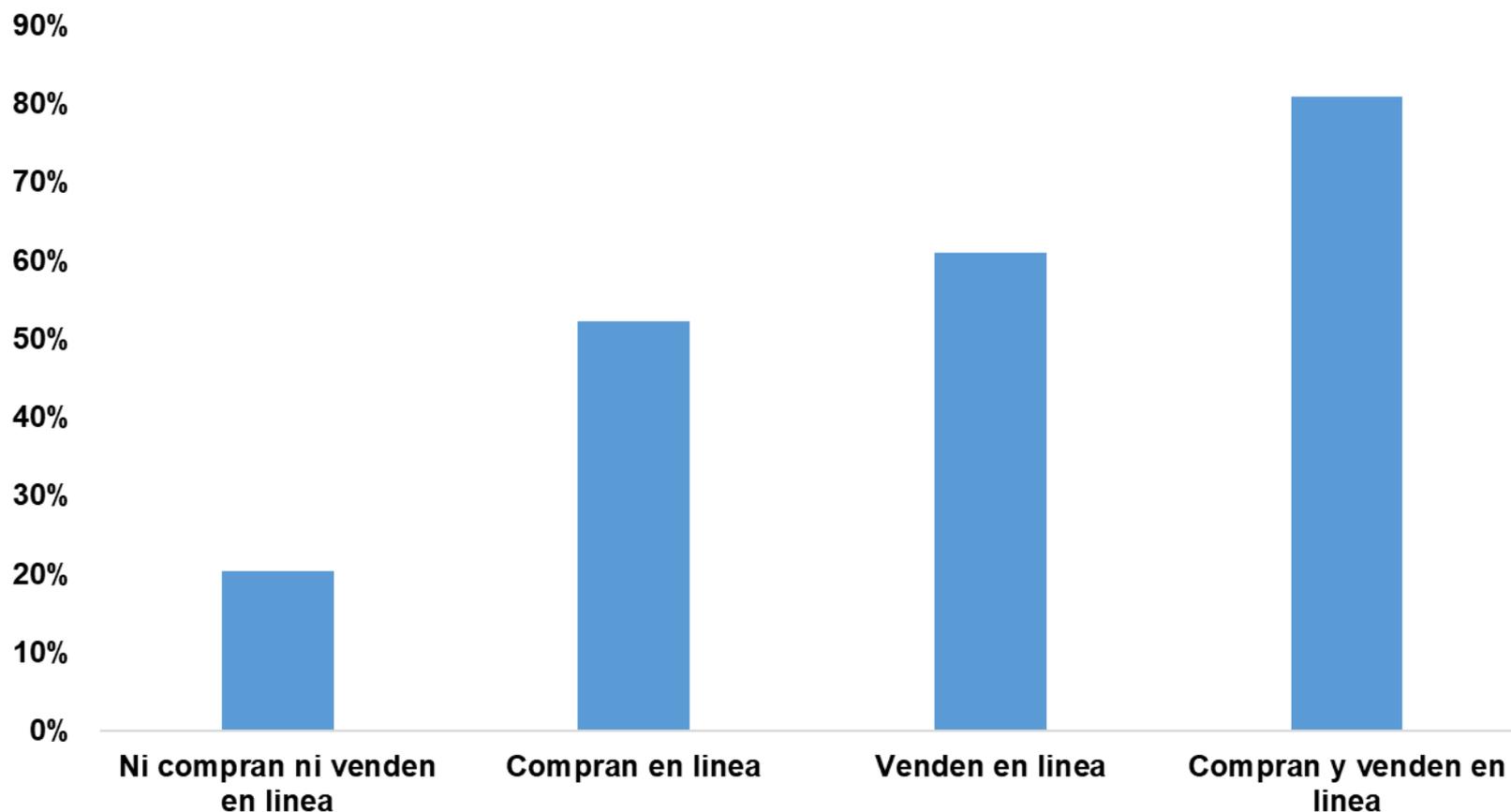
# Las empresas que compran en línea suelen importar

*% de empresas que importan, por su actividad en línea*



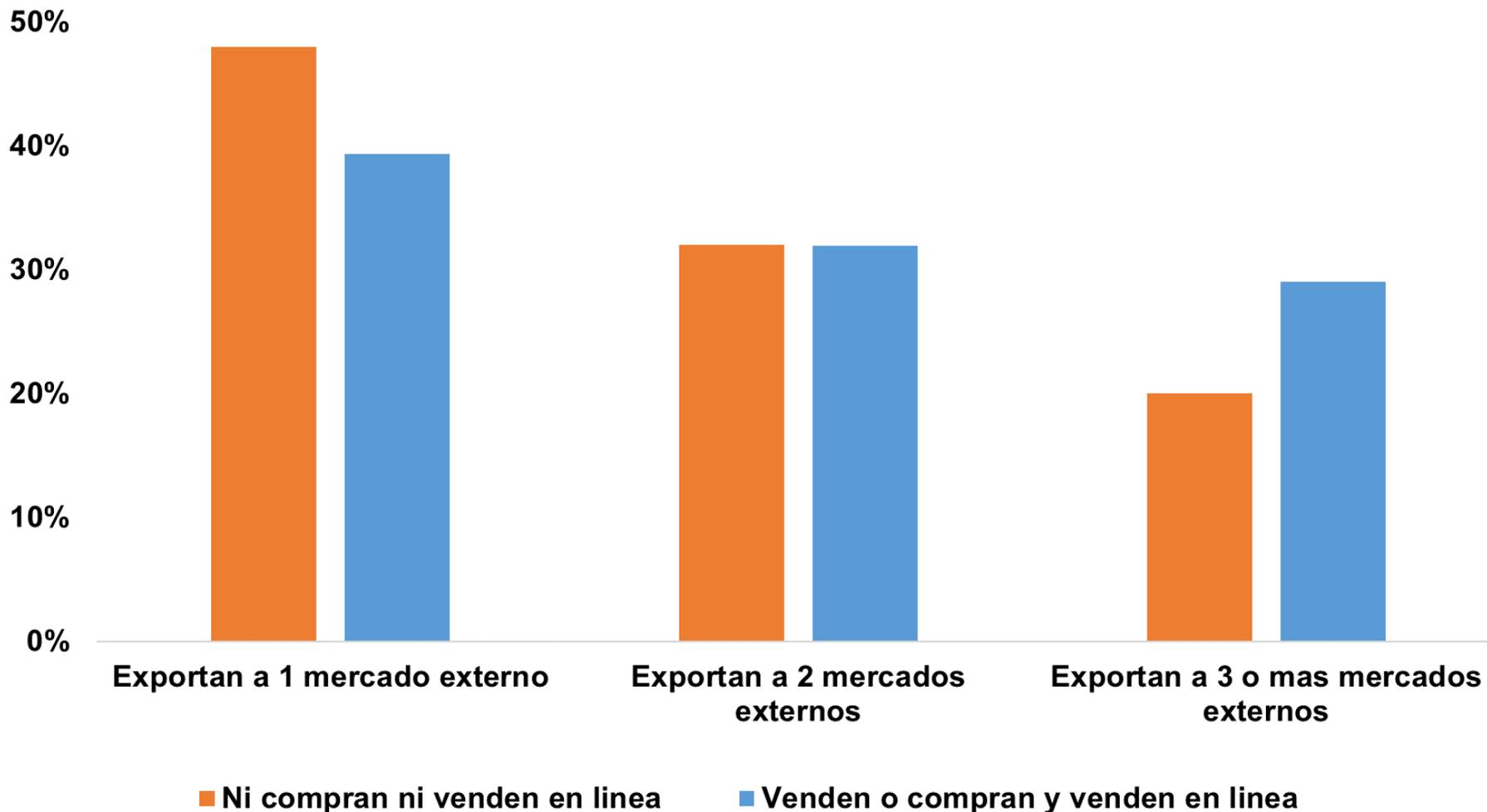
# Las empresas que venden en línea exportan e importan = integrados a cadenas de valor internacionales

*% de la empresas que exportan e importan, por su actividad en línea*

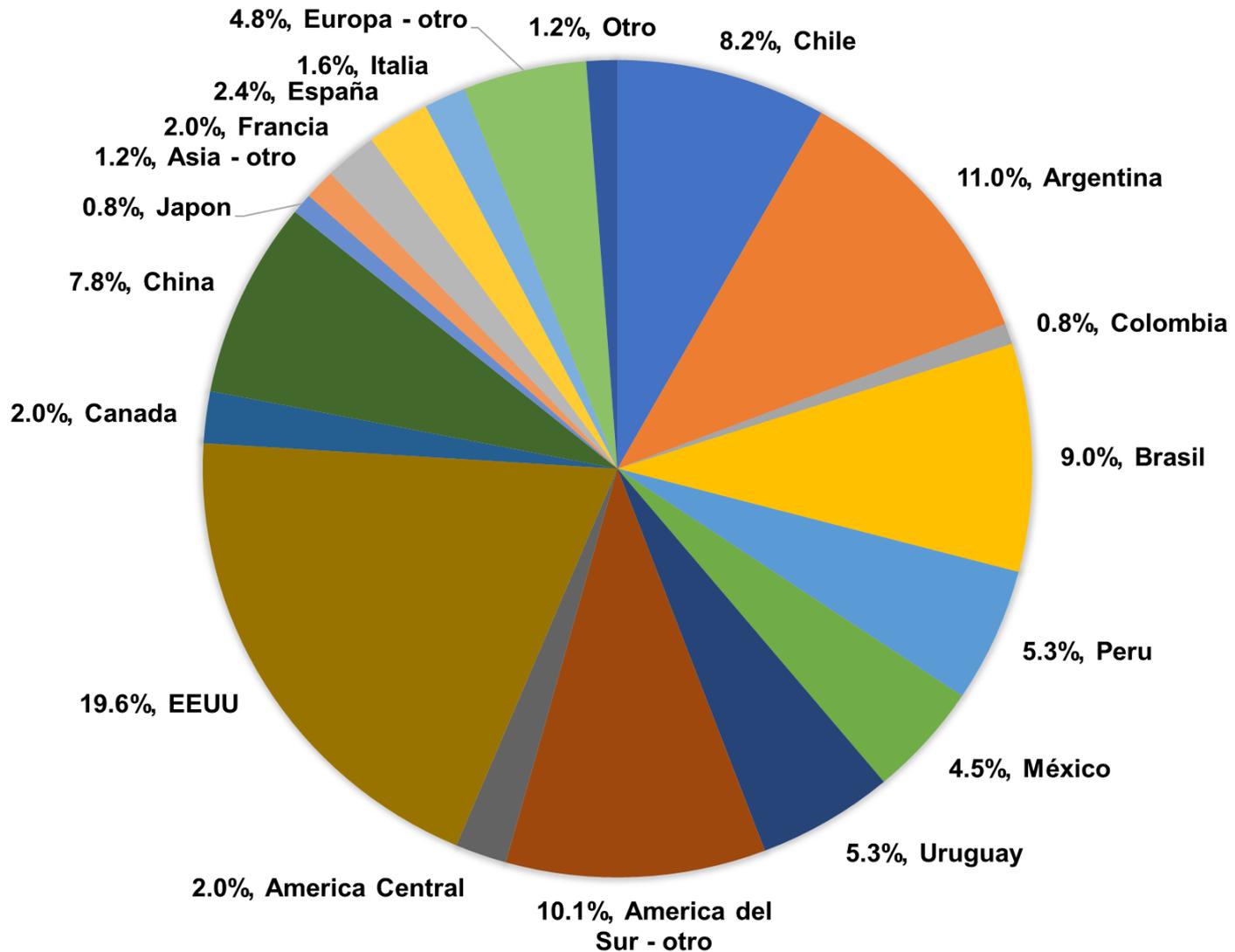


# Las exportadores pequeños que venden en línea exportan a más mercados internacionales

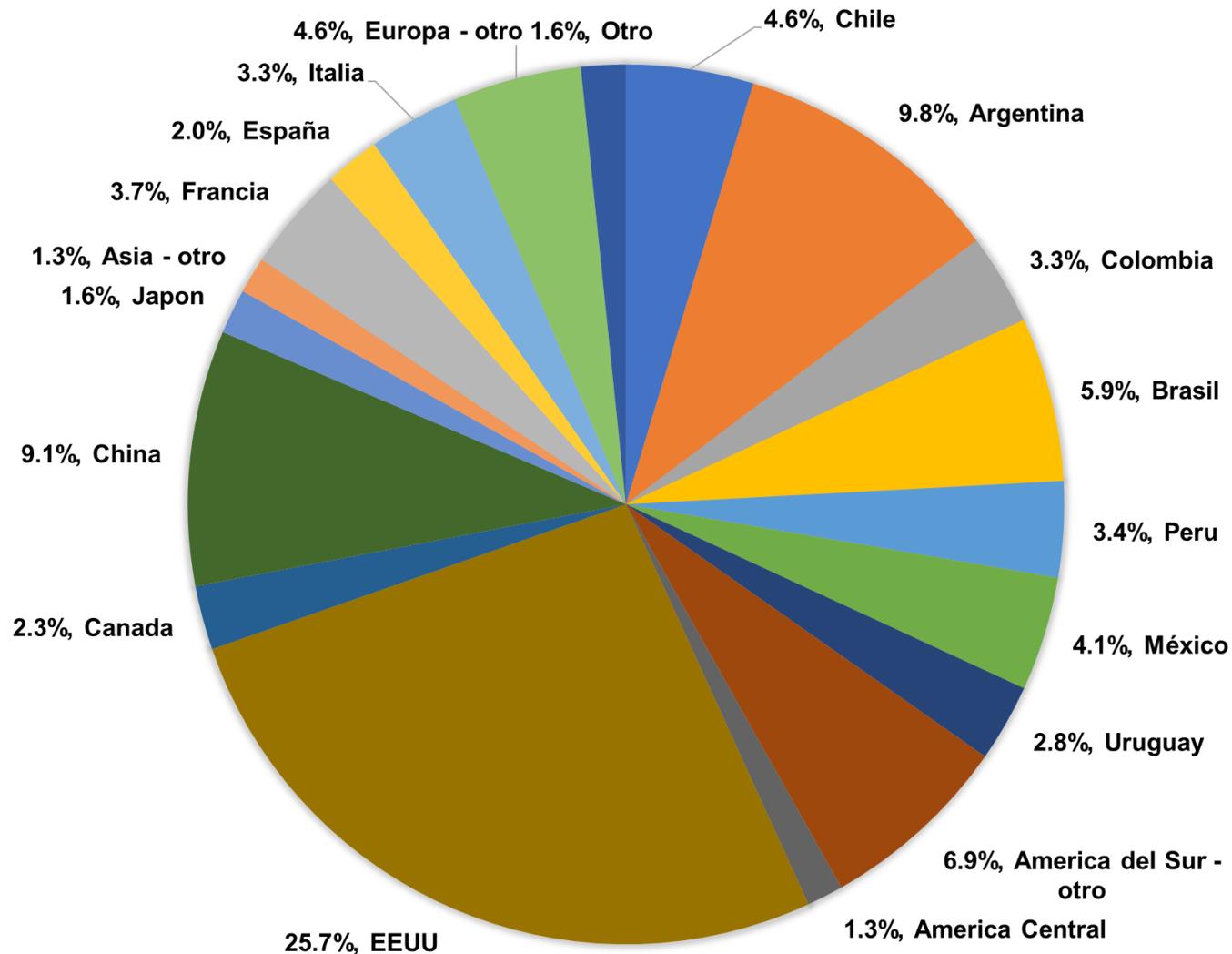
*Numero de mercados externos, por la actividad en línea*



# Las exportadores que no venden en línea exportan dentro de la region ALC

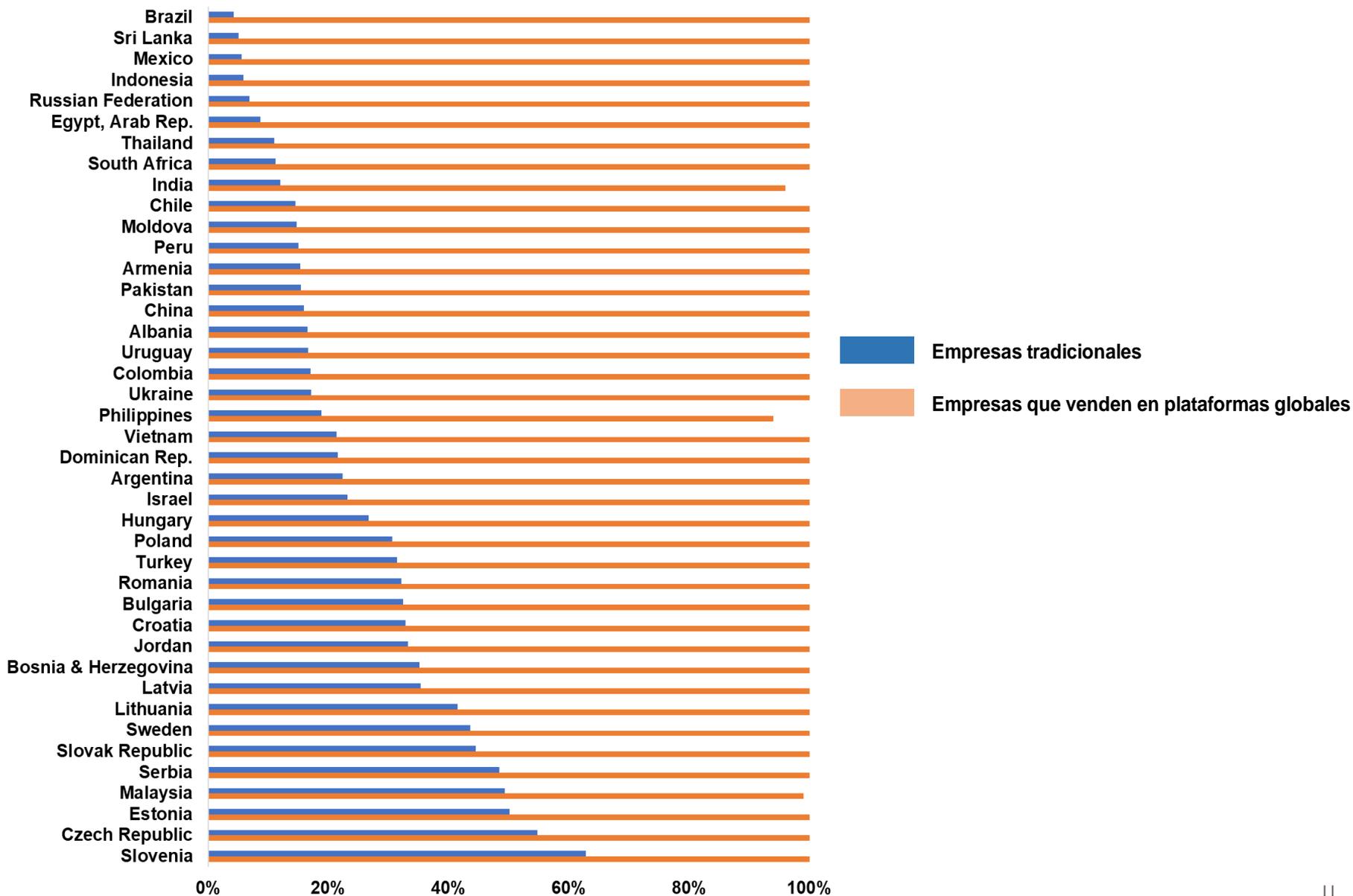


# Las exportadores que venden en línea exportan más a mercados extra-regionales



# ~ 100% de los vendedores en plataformas globales exportan

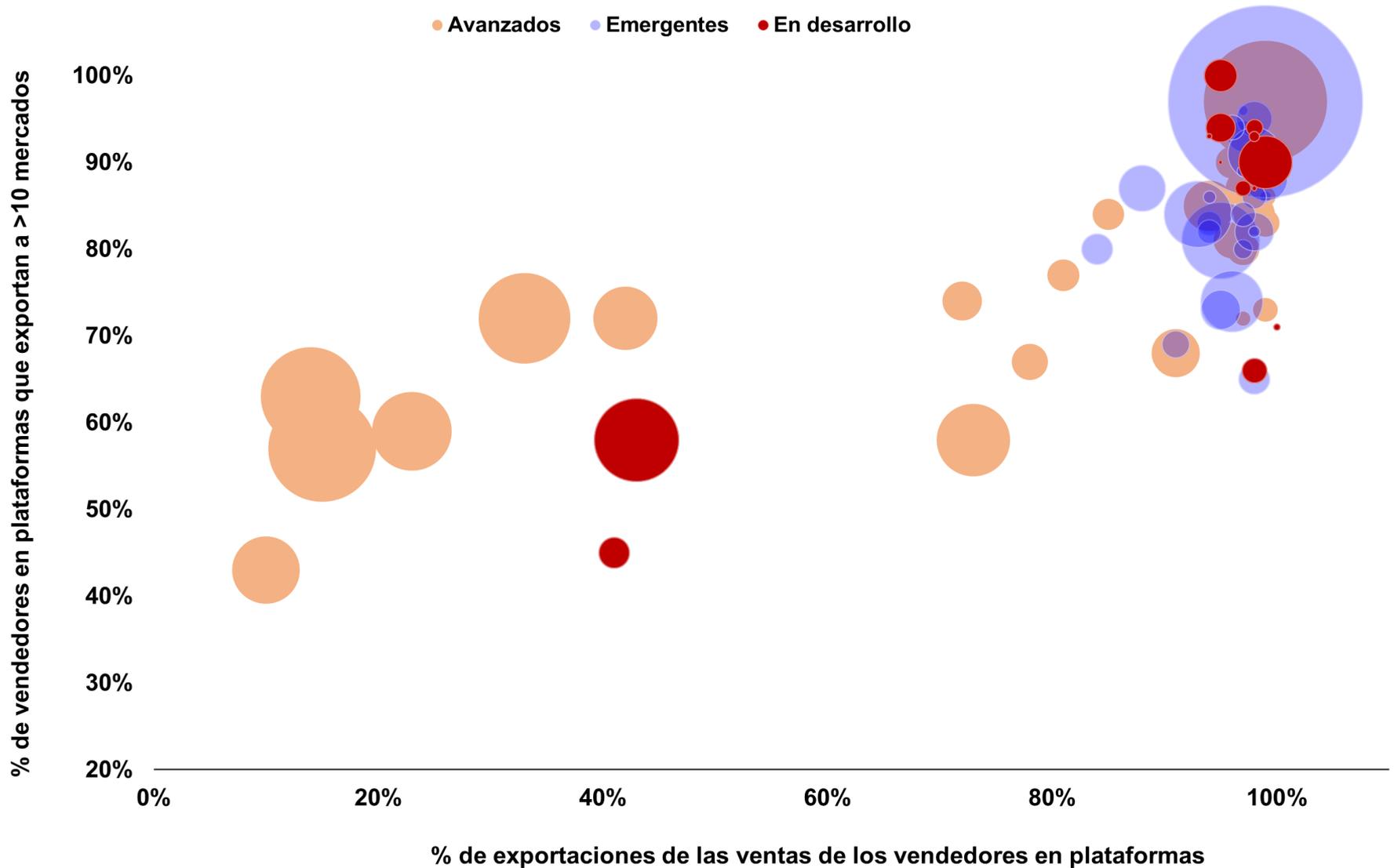
*% de empresas que exportan, tradicionales y vendedores en plataformas globales*



Sources: World Development Indicators, various industry sources and firm-level survey (Suominen, 2017).

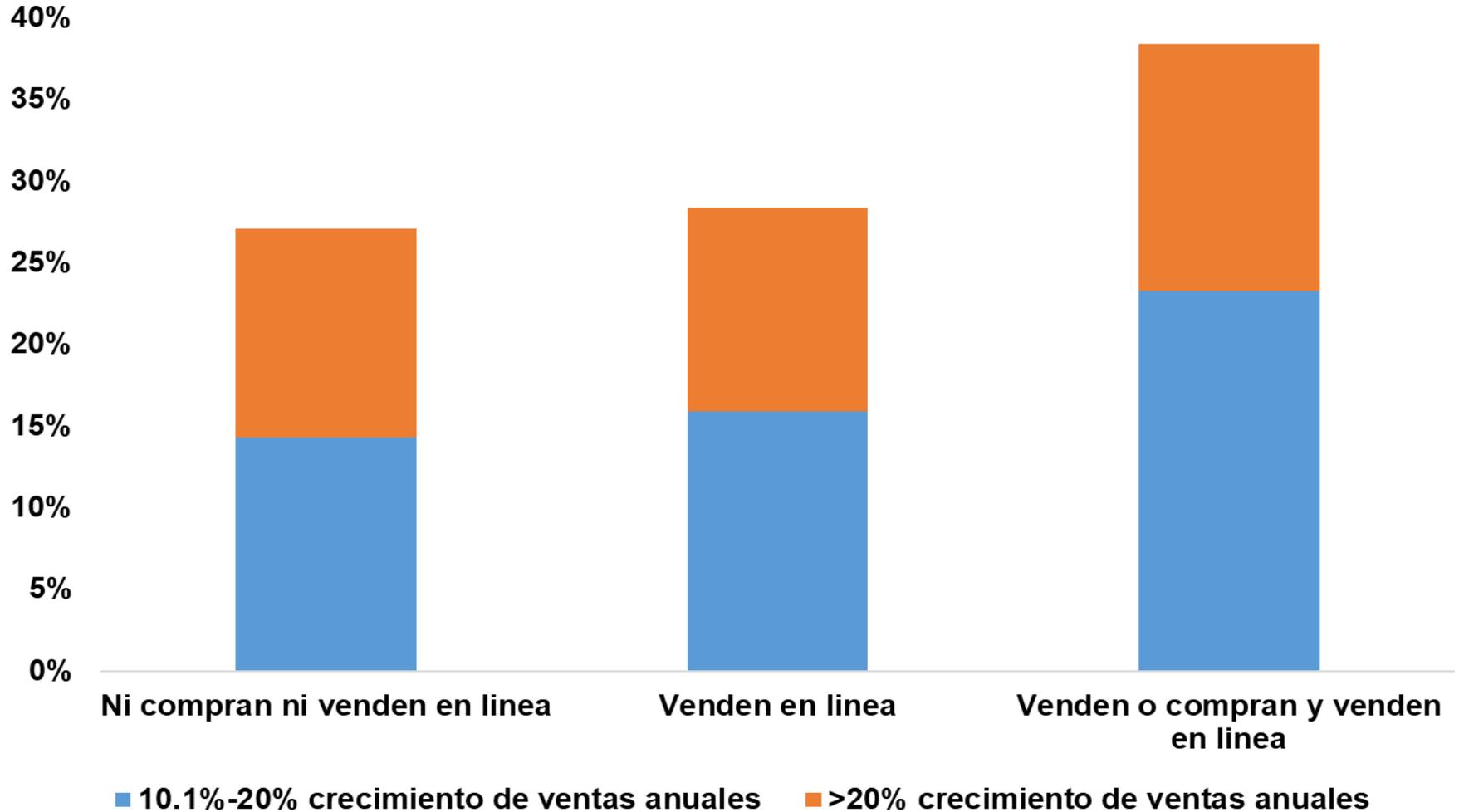
# Vendedores en países en desarrollo usan las plataformas casi exclusivamente para exportar, y exportar a varios mercados

(el tamaño de las burbujas = PIB)

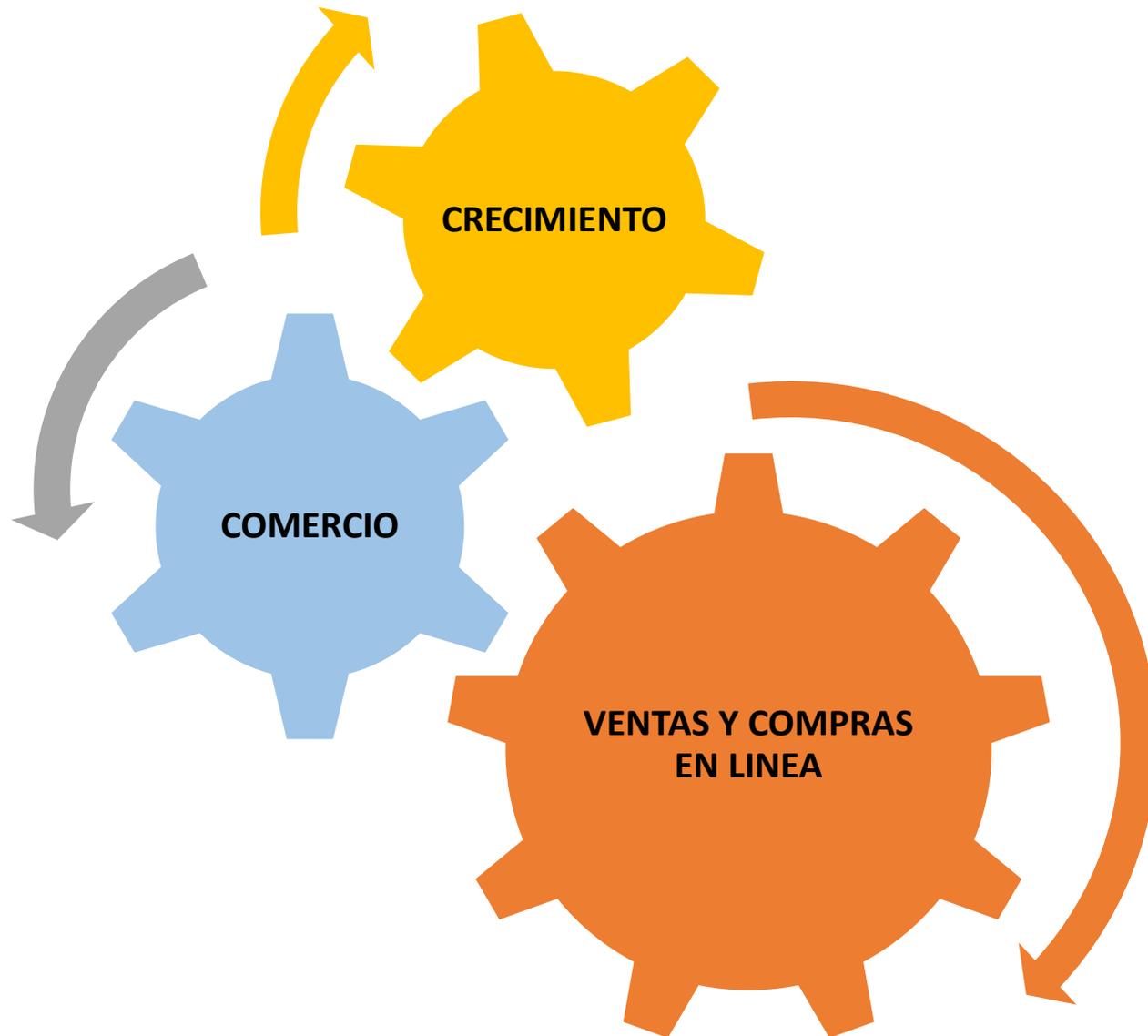


# La empresas que venden en linea crecen mas rapido

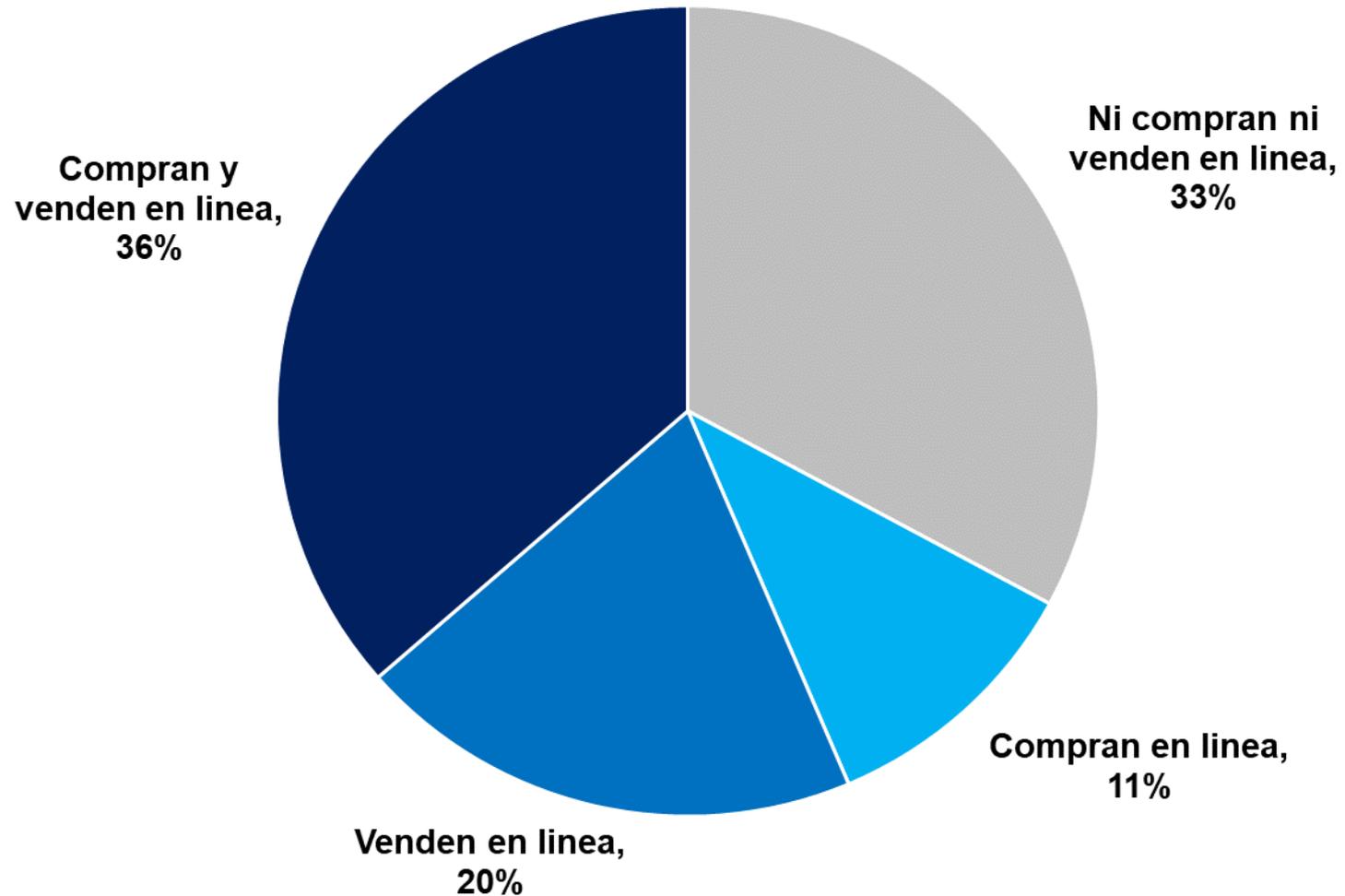
*% de empresas que crecen rapido, por su actividad en linea*



# Unas empresas han entrado en un círculo virtuoso



# Sin embargo, 33% todavía ni venden ni compran en línea



¿Cómo ampliar el comercio digital en el Mercosur?

# El ambiente para el ecommerce:

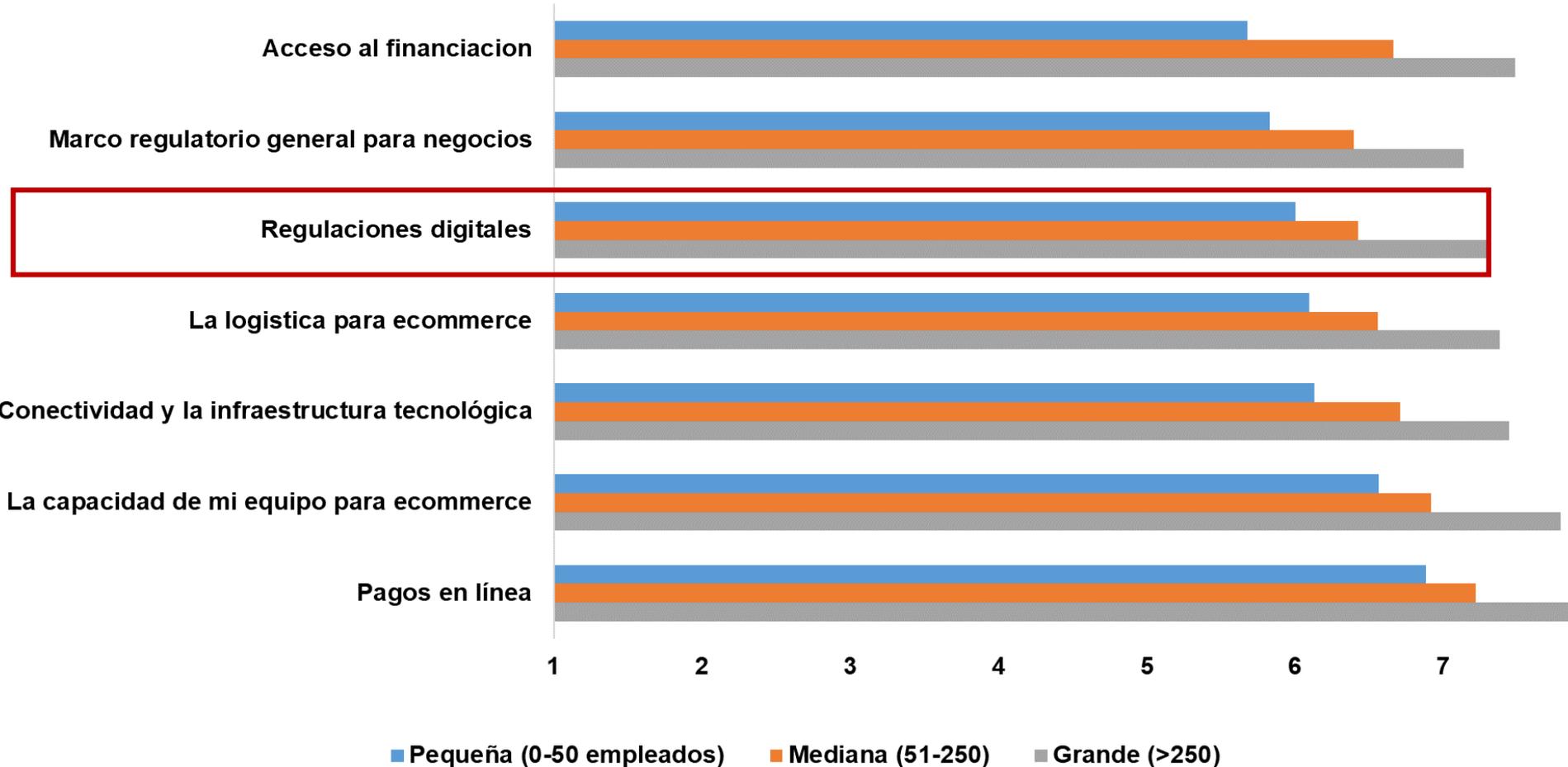
Anotar cada area desde 1 a 10 (muy malo a excelente)

## Infraestructura tecnológica y la conectividad

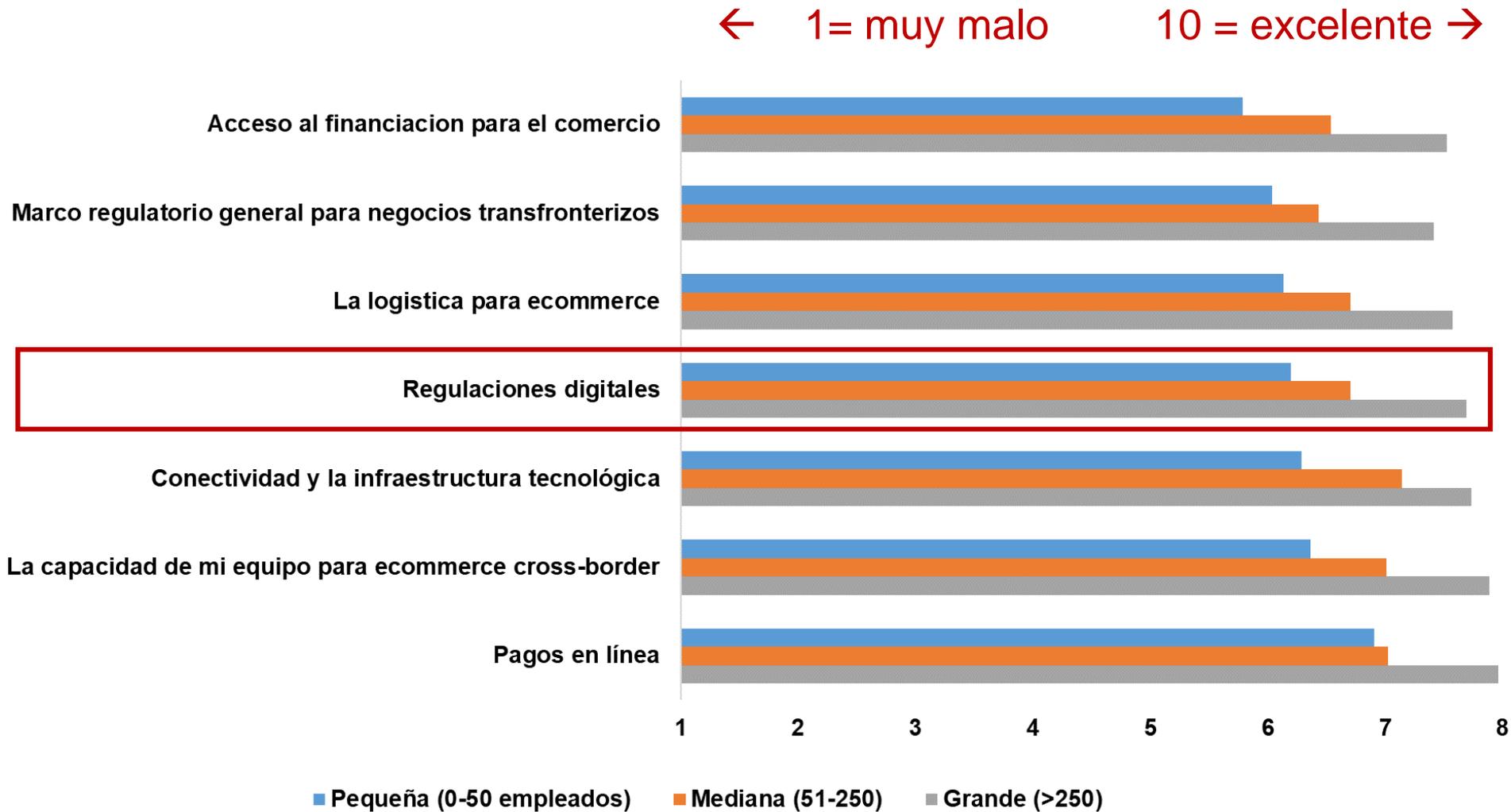


# Regulaciones digitales presentan obstáculos especialmente para los Pymes a participar en el ecommerce

← 1 = muy malo 10 = excelente →

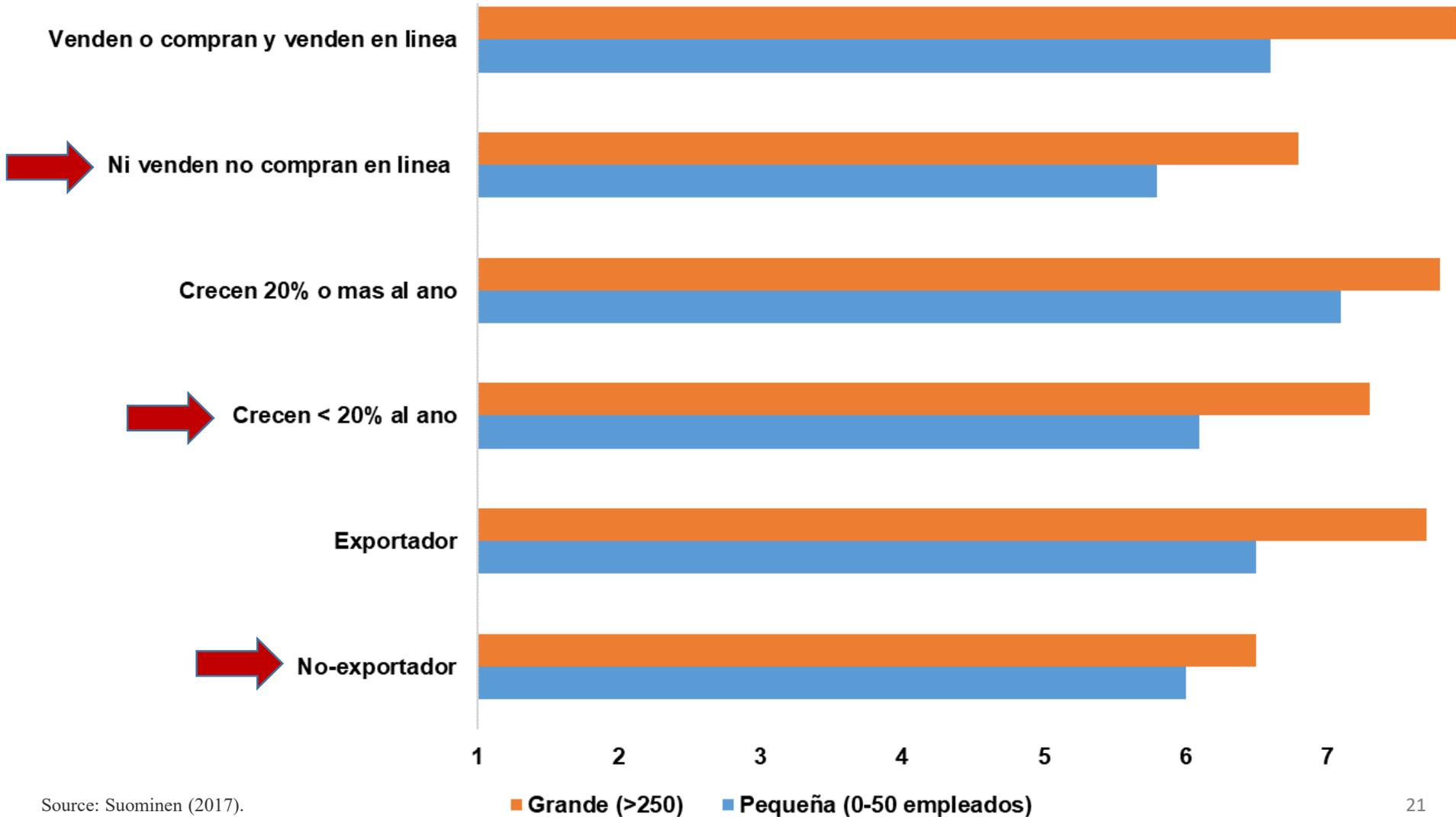


# Lo mismo en el ecommerce cross-border

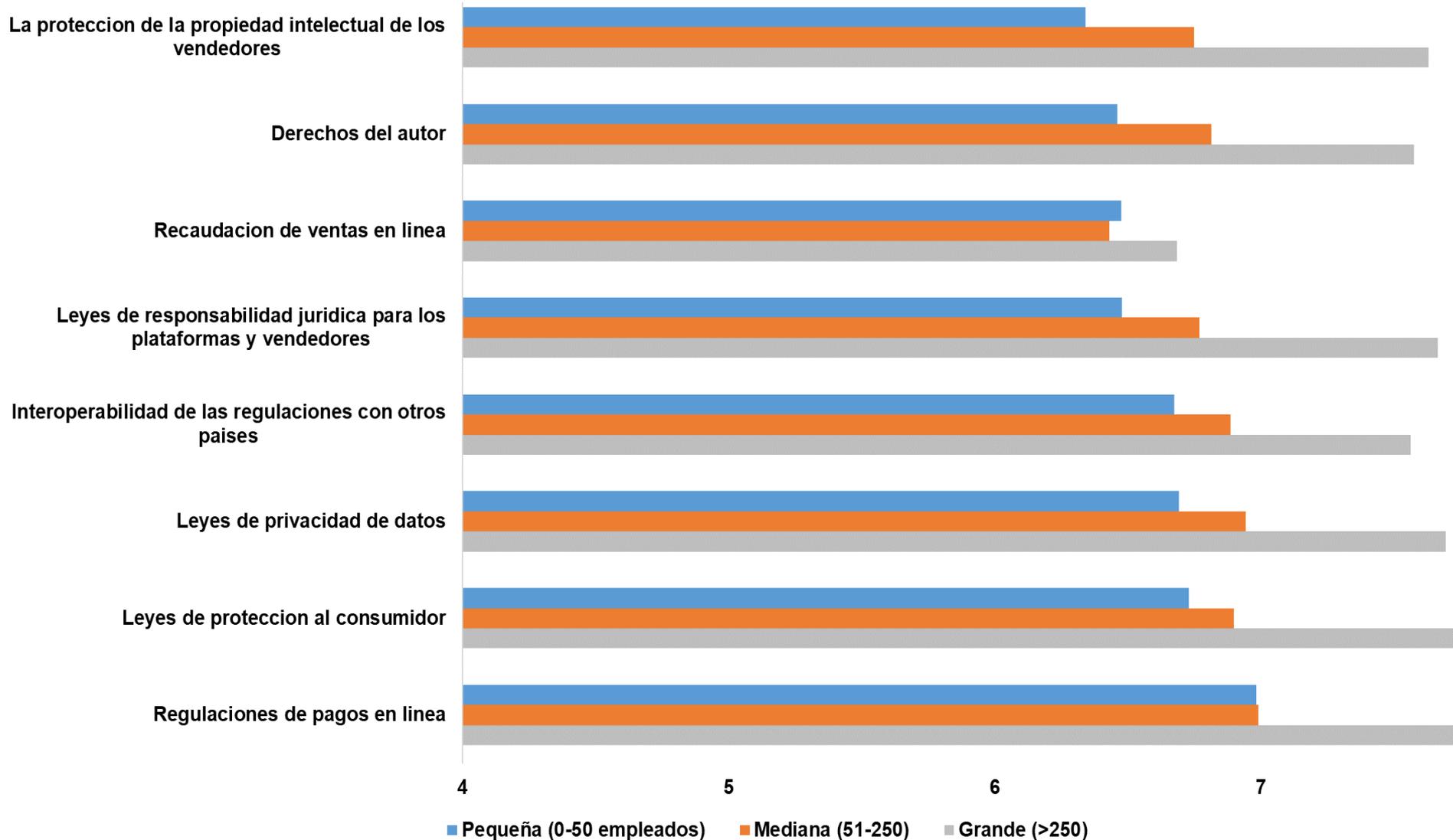


# El tamaño de la empresa es determinante importante, pero hay mas variables

← 1 = muy malo                      10 = excelente



# Regulaciones digitales mas preocupantes para Pymes en el Mercosur: propiedad intelectual, derechos del autor



# Las empresas grandes del “ecosistema” ecommerce que entrevistamos se preocupan por:

- **Regulaciones de privacidad y transferencia de datos estrictas como en el GDPR**
- **Impuestos altos a los servicios de internet y a las ventas de bienes y servicios digitales**
- **Ampliación de la responsabilidad juridical de los servicios de Internet**
- **Procedimientos aduaneros y postales ineficientes para los Pymes que venden en linea**
- **Fragmentación del mapa de las regulaciones digitales en America Latina**

# Corresponde a resultados empiricos?

- Reglas estrictas de privacidad y la transferencia de datos disminuyen las ventas, la inversión, el crecimiento económico y las ganancias de las empresas como las tecnologías de aprendizaje automático
  - ✓ **GDPR tiene costos directos \$66mm ventas y 2.8m empleos en UE (Deloitte)**
  - ✓ **GDPR pueden reducir las exportaciones de la UE por 0.4% y el PIB hasta 1.1% y la inversión domestica hasta 5.5% (ECIPE)**
- Los “safe harbors” para intermediarios de Internet de responsabilidad expanden las inversiones en los internet startups
  - ✓ **Aumentar la responsabilidad juridica de las plataformas → reducir inversion en startups por 80% (PricewaterhouseCoopers)**
- Los servicios del Internet impulsan el crecimiento y la productividad de las empresas en y pueden aumentar los ingresos de las telecomunicaciones (Copenhagen Economics)
  - ✓ **Impuestos al servicios del internet disminuyen estos efectos**
- Impuestos más bajos sobre bienes y servicios digitales aumenta la digitalización de las empresas y la población y el crecimiento y, por lo tanto, la recaudación

# 25 desafíos prioritarios (de 67 desafíos) para exportadores pequeñas

	1	Identidad digital	
	2	Disponibilidad de capital de semilla o rondas A o B	
	3	Costo de entrega total a un comprador	
	4	Disponibilidad de capital de trabajo (desde bancos etc.)	
	5	Entrega last-mile – rural	Logística
	6	Preocupaciones sobre la ciberseguridad	Regulaciones digitales
	7	Infraestructura de transporte	Regulaciones digitales
→	8	Procedimientos aduaneros para importaciones de ecommerce	Regulaciones digitales
→	9	Infraestructura para el ecommerce cross-border	Regulaciones digitales
→	10	Costo de entrega total desde mi país a un comprador extranjero	Conectividad
→	11	Servicio postal para ecommerce cross-border (exportar o importar)	Conectividad
→	12	Procedimientos aduaneros en mercados internacionales	Conectividad
	13	Disponibilidad de financiamiento en línea (prestamos en línea, etc.)	Pagos en línea
→	14	La protección de la propiedad intelectual en otros mercados	Regulaciones digitales
→	15	Derechos de autor en otros mercados	Financiación
	16	Leyes de recaudación	Regulaciones digitales
	17	Calidad del servicio postal	Logística
→	18	Interoperabilidad de regulaciones digitales con mercados más importantes	Regulaciones digitales
	19	Leyes de responsabilidad jurídica para los plataformas y vendedores	Regulaciones digitales
	20	El "alfabetismo digital" de la población en mi país	Conectividad
→	21	Leyes de censura en otros mercados	Regulaciones digitales
	22	Entrega last-mile – urbana	Logística
	23	La logística y almacenes para el ecommerce	Logística
→	24	Acceso a mercados	Logística
	25	Derechos del autor	Financiación

→ Relacionado a las exportaciones

# 25 desafios prioritarios (de 67 desafios) para no-exportadores pequeñas

1	Disponibilidad de financiamiento en linea (prestamos en linea, etc.)	Financiacion
2	Disponibilidad de capital de semilla o rondas A o B	Financiacion
3	Disponibilidad de capital de trabajo (desde bancos etc.)	Financiacion
4	El interes de los bancos a ofrecer cuentas para vendedores ecommerce	Financiacion
5	Costo de la banda ancha	Conectividad
6	Los costos de pagos cross-border	Pagos en linea
7	La proteccion de la propiedad intelectual	Regulaciones digitales
8	El "alfabetismo digital" de la poblacion en mi pais	Conectividad
9	La facilidad de pagar/recibir pagos de socios extranjeros	Pagos en linea
10	Capacidad de mi equipo para el ecommerce cross-border	Capacidad de mi empresa
11	Interoperabilidad de los varios sistemas de pagos en mi pais	Pagos en linea
12	La capacidad de los compradores extranjeros a usar pagos en linea	Pagos en linea
13	Seguridad de pagos en linea transfronterizos	Pagos en linea
14	Control de fraude en pagos en linea	Pagos en linea
15	Habilidad de mi equipo para manejar la tienda online	Capacidad de mi empresa
16	Derechos de autor en otros mercados	Regulaciones digitales
17	Capacidad de mi equipo para manejar ordenes recibidos en linea	Capacidad de mi empresa
18	La capacidad de mi equipo a hacer ecommerce y negocio omnicanal	Capacidad de mi empresa
19	Procedimientos aduaneros en mercados internacionales	Logistica
20	Acceso a mercados	Logistica
21	Costo de entrega total desde mi pais a un comprador extranjero	Logistica
22	Procedimientos aduaneros para importaciones de ecommerce	Logistica
23	Leyes de responsabilidad juridica para los plataformas y vendedores	Regulaciones digitales
24	Conectividad - banda ancha	Conectividad
25	Costo de entrega total a un comprador	Logistica

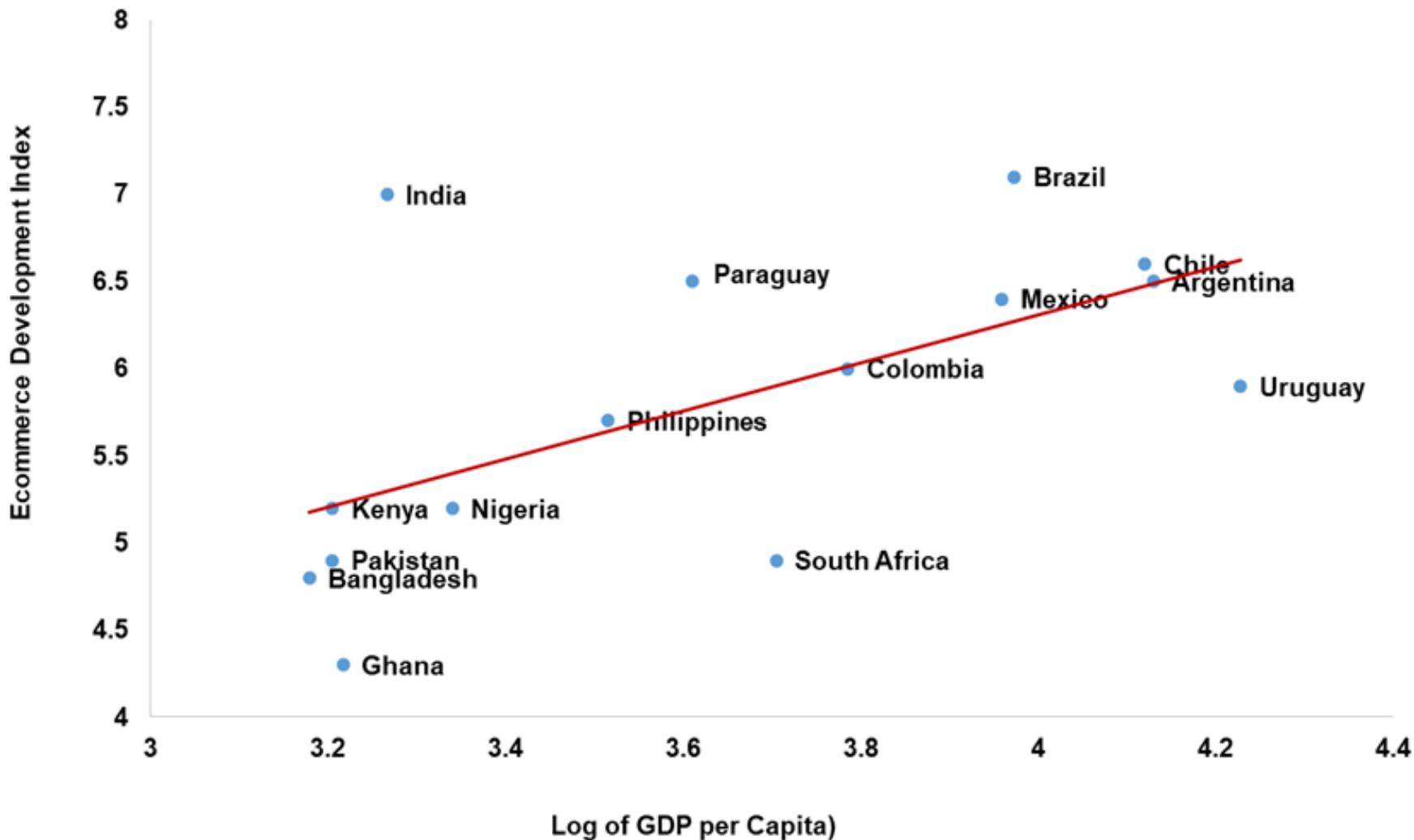


-  Logistica
-  Regulaciones digitales
-  Conectividad
-  Pagos en linea
-  Financiacion
-  Capacidad de mi empresa
-  Relacionado a las exportaciones

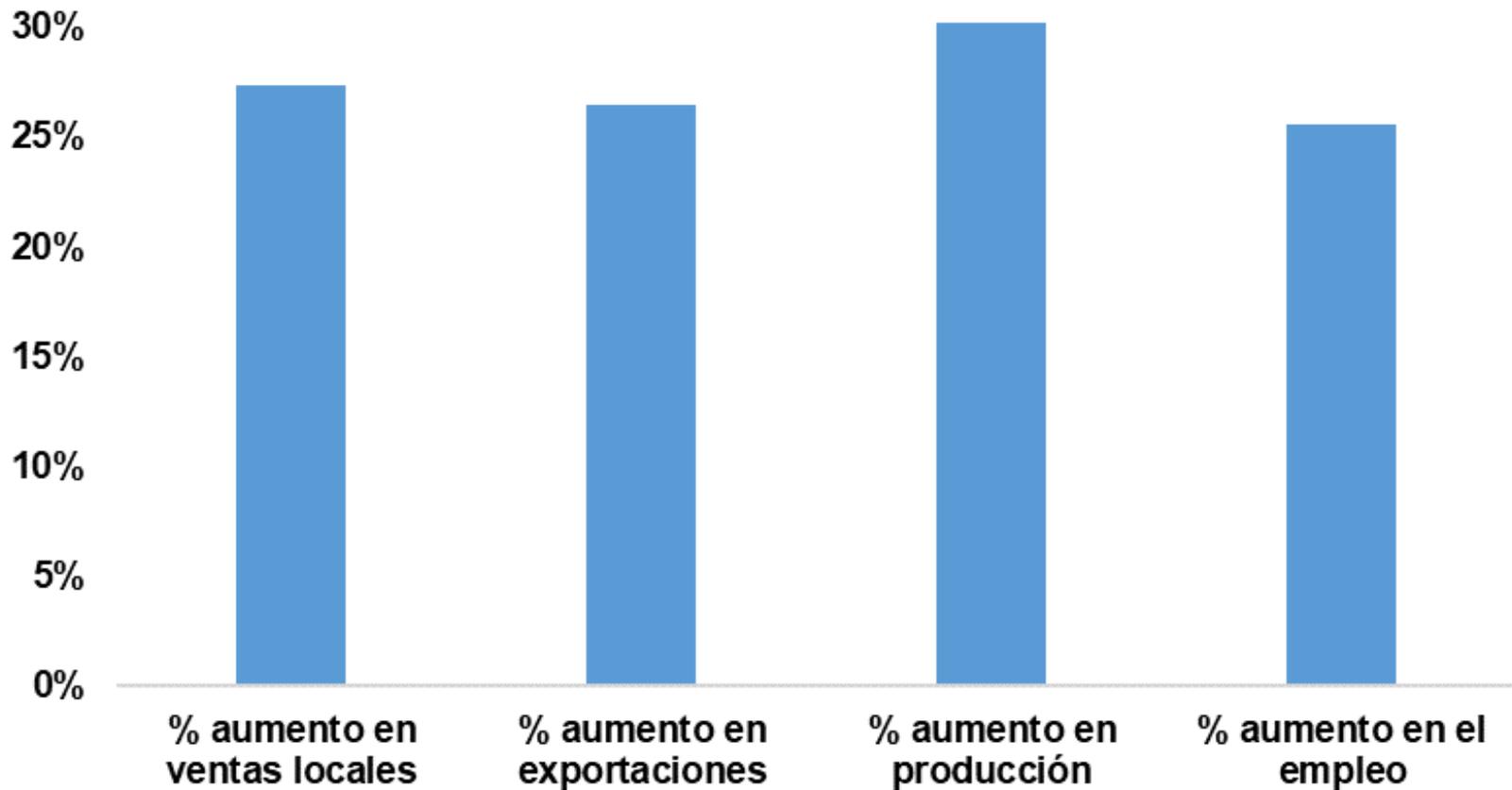
# Existe una agenda regional comun?

	Alc	Argentina	Brasil	Uruguay	Chile	Colombia	México
Financiamiento para el comercio internacional	1	1	3	1	7	6	1
Procedimientos aduaneros en mercados internacionales	2	2	7	7	2	3	5
Procedimientos aduaneros para importaciones de ecommerce	3	6	6	6	5	2	2
Infraestructura para transacciones transfronterizas	4	4	1	2	8	5	8
Costo de entrega total desde mi pais a un comprador extranjero	5	3	2	10	1	7	6
Infraestructura para el ecommerce transfronterizo	6	13	4	8	3	4	11
Servicio postal para ecommerce transfronterizo	7	11	5	9	4	10	7
Acceso a mercados principales de mi pais	8	7	8	15	6	1	4
Costo de pagos en linea transfronterizos	9	17	18	20	9	16	3
Interoperabilidad de regulaciones digitales con mercados mas importantes	10	9	13	3	19	9	15
Requerimientos de localización de datos en otros mercados	11	12	12	11	10	12	12
Protección de la propiedad intelectual en otros mercados	12	8	14	4	13	11	16
Impuestos y barreras no arancelarios en otros paises	13	5	10	14	15	19	9
Responsabilidad juridica para vendedores en otros mercados	14	18	15	13	16	8	14
Leyes de la proteccion al consumidor en otros mercados	15	15	16	17	14	14	13

# Com comparan las percepciones de las empresas en Mercosur a otros países?



# Empresas piensan poder aumentar sus ventas 25-30% si se resuelvan 3 desafíos regulatorios mas grandes al ecommerce



# Mejores regulaciones para el ecommerce = Expansión de las exportaciones extra-regionales

## Las mercados para la exportadores en el Mercosur

Exporter	Export Destination										
	Argentina	Brazil	Uruguay	Paraguay	Chile	Colombia	Peru	Mexico	USA	China	EU
Argentina		59%	43%	18%	44%	9%	5%	17%	18%	8%	11%
Brazil	60%		22%	20%	25%	8%	7%	19%	64%	35%	32%
Paraguay	77%	63%	25%		13%	12%	2%	6%	12%	8%	8%
Uruguay	67%	59%		14%	23%	4%	4%	13%	14%	3%	13%

## Las mercados si se remueven las 3 obstaculos regulatorios mas importantes para el ecommerce

Exporter	Export Destination										
	Argentina	Brazil	Uruguay	Paraguay	Chile	Colombia	Peru	Mexico	USA	China	EU
Argentina		39%	31%	23%	25%	13%	13%	20%	45%	30%	25%
Brazil	37%		25%	18%	25%	20%	15%	25%	53%	35%	28%
Paraguay	42%	42%	21%		25%	15%	10%	23%	27%	15%	19%
Uruguay	20%	19%		13%	26%	25%	17%	17%	42%	38%	32%

# Agenda Regulatoria

# El campo de juego en algunas regulaciones

**Rojo = cambios**  
**Negro = establecido**

	Argentina	Brazil	Paraguay	Uruguay
Privacidad y transferencia de datos	<b>Propuesta de ley de protección de datos de personas similar a GDPR</b>	Se abrobo Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) en 2018; entra en vigor en 2020	Ley de 2002 prohíbe la transferencia de datos personales después de 3 años	Ley de 2013 requiere que las empresas den acceso a las personas a sus datos personales
Responsabilidad jurídica de los servicios internet	<b>Propuesta de ley que da inmunidad a los intermediaries del contenido de sus usuarios</b>	Marco Civil da inmunidad a los intermediaries del contenido de sus usuarios		<b>Proposals</b>
Impuestos o regulaciones en servicios internet	Desde el marzo 2018, 21 %; desde octubre, IVA a servicios digitales proporcionados por extranjeros	<b>Discusión de com regular y recaudar plataformas audiovisuales de cualquier origen; crear cuota de 20% de contenido brasileno</b>	<b>Propuestas</b>	Desde enero 2018, 22%
Copyright and IP	Marco legal de 1930	<b>1998 law; discussions on copyright in digital environment</b>	<b>Ley de 1998; discusiones sobre modificaciones</b>	Marco legal de 1937; modificación de 2003 incluye programas de computación y bases de datos

# Principios para las regulaciones digitales

- **Flexibilidad en la implementación de las regulaciones de protección de datos**
- **Evitar practicas de localización de datos**
- **Limitar la responsabilidad de los intermediarios de Internet por el contenido generado por el usuario**
- **Actualizar las leyes de derechos de autor**
- **Limitar la aplicación de las regulaciones de telecom a los servicios de internet**
- **Regímenes fiscales que favorecen la difusión de las ventas y servicios digitales**
- **Evitar las “islas digitales” o “el Splinternet”:** *asegurar la compatibilidad e interoperabilidad regional de las regulaciones digitales y en pagos en línea*

# Establecer Dialogo Digital Regional

- **Dialogar entre el sector publico y privado sobre marcos regulatorios que optimicen el comercio, la inversión, la adopción de tecnología, el crecimiento y los derechos de los consumidores, cuando evolucionen las tecnologías**
- **Conocer nuevas tecnologías: Los gobiernos aprenderán sobre las aplicaciones digitales y sus beneficios**
- **Medir impactos: Encuestas y análisis para monitorear el impacto de las regulaciones a las Pymes y identificar barreras asociadas al comercio electrónico regional y global**
- **Compartir experiencias y iniciativas regulatorias y buenas practicas de otros paises**

# USMCA y AP: buenos ejemplos

## USMCA: Comercio Digital

- Impide la localización forzada de datos
- Limite la responsabilidad civil de las plataformas de Internet para el contenido de terceros que dichas plataformas alojan o procesan
- Impide restricciones a la imposición de tarifas sobre productos digitales transmitidos electrónicamente
- Cada país tiene que tener reglas anti-spam y leyes de protección al consumo en línea
- Datos abierto de los gobiernos tienen que estar en formato legible por máquina
- Mexico y Canada aumentan sus niveles de de minimis
- Limite la capacidad de los gobiernos para exigir la divulgación de código fuente y algoritmos informáticos patentados, para proteger mejor la competitividad de los proveedores digitales.
- Promover la colaboración en la lucha contra los retos de la ciberseguridad

## Alianza del Pacifico

- En 2016, el grupo adoptó una Agenda Digital, comprometiéndose a trabajar hacia un mercado digital regional, la ciberseguridad regional y los diálogos público-privados sobre la economía digital
- Grupo técnico para la Agenda Digital (GAD), trabaja en economía digital, conectividad digital, gobierno digital, y ecosistema digital
- Como un bloque, actualizando acuerdos comerciales con Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur, especialmente sobre comercio digital, pequeñas y medianas empresas, temas relacionados con la inclusión de las mujeres en el comercio

**Otras buenas practicas... →**

# Como mejorar la logistica y las capacidades de los Pymes



- **Africa del Este, Korea, Inglaterra, , C.R., Mexico – blockchain, aprendizaje automático en aduanas para facilitar el comercio y combatir el fraude en aduanas**
- **Singapur, Alemania, Uruguay – innovaciones en correos, entrega por drone, “hubs” regionales de almacenes y la logistica para la exportacion y importacion del ecommerce**
- **Singapur – ventanilla unica de “ultima generacion” (“National Trade Platform”) que sirve tambien como ventanilla de servicios para los Pymes que exportan**
- **ProMexico – Asocio publico-privado con Alibaba, eBay, DHL, etc. para capacitar y ofrecereles descuentos a los Pymes para vender en linea**
- **PromPeru – cursos en linea sobre como exportar en linea**
- **Pro Ecuador – canal de streaming en Tmall para promover alimentos, p.e. mangos, de Ecuador con los consumidores chinos**
- **Malasia – Fondos de MATRADE para la transformacion digital de los exportadores**
- **Inglaterra – “channel management” para ayudar a los Pymes a elegir plataformas globales mas apropiadas para sus productos**



## 6 areas de politica

## Ejemplos de los ~ 60 subcategorias y innovaciones que mapeamos en 40 países con USAID

### Regulaciones digitales

- Leyes de responsabilidad juridica para intermediarios de internet
- Transferencia de datos cross-border permitido
- Resolución de controversias en línea
- Regulaciones flexibles para los servicios de internet
- Firma electronica legalmente aceptable

### Regulaciones de pagos en linea

- Iniciativas para expandir pagos electronicos
- Incentivos para la interoperabilidad de proveedores de pagos
- Leyes para pagos en linea existen
- Licencias para proveedores de pagos
- Practicas de antilavado de dinero basadas a nivel del riesgo

### Infraestructura digital

- Plan para el desarrollo de la banda ancha
- Plan para lanzar la conexión 5G
- Competición entre proveedores de WiFi inalámbrico
- Aranceles en productos de tecnología de la información

### La logistica para ecommerce

- Ventanila unica electronica
- Pilotos de Blockchain en aduanas
- *De minimis* >\$200
- Innovaciones en correos para facilitar el ecommerce
- Mercados de la logistica competitivos

### Promocion de las exportaciones en linea de los Pymes

- Capacitacion en linea para Pymes a exportar en linea
- Plataforma que conecta a los Pymes a varias plataformas ecommerce
- Promocion de la transformacion digital de los exportadores
- PPPs para capacitar a los Pymes a vender en linea

### Financiamiento para los Pymes

- Prestamos, garantias, y fondos de capital en los Pymes
- Garantias para transacciones de ecommerce
- Soporte financiero al Pymes liderados por mujeres
- Promocion de las practicas de banca abierta (“open banking”)
- Regulación sandbox para los FinTechs

- 
- Mapeo cualitativo de las politicas en 40 países
  - Estudios de caso
  - Indice de las politicas → para poder comparar los países

# Buenas practicas interesantes

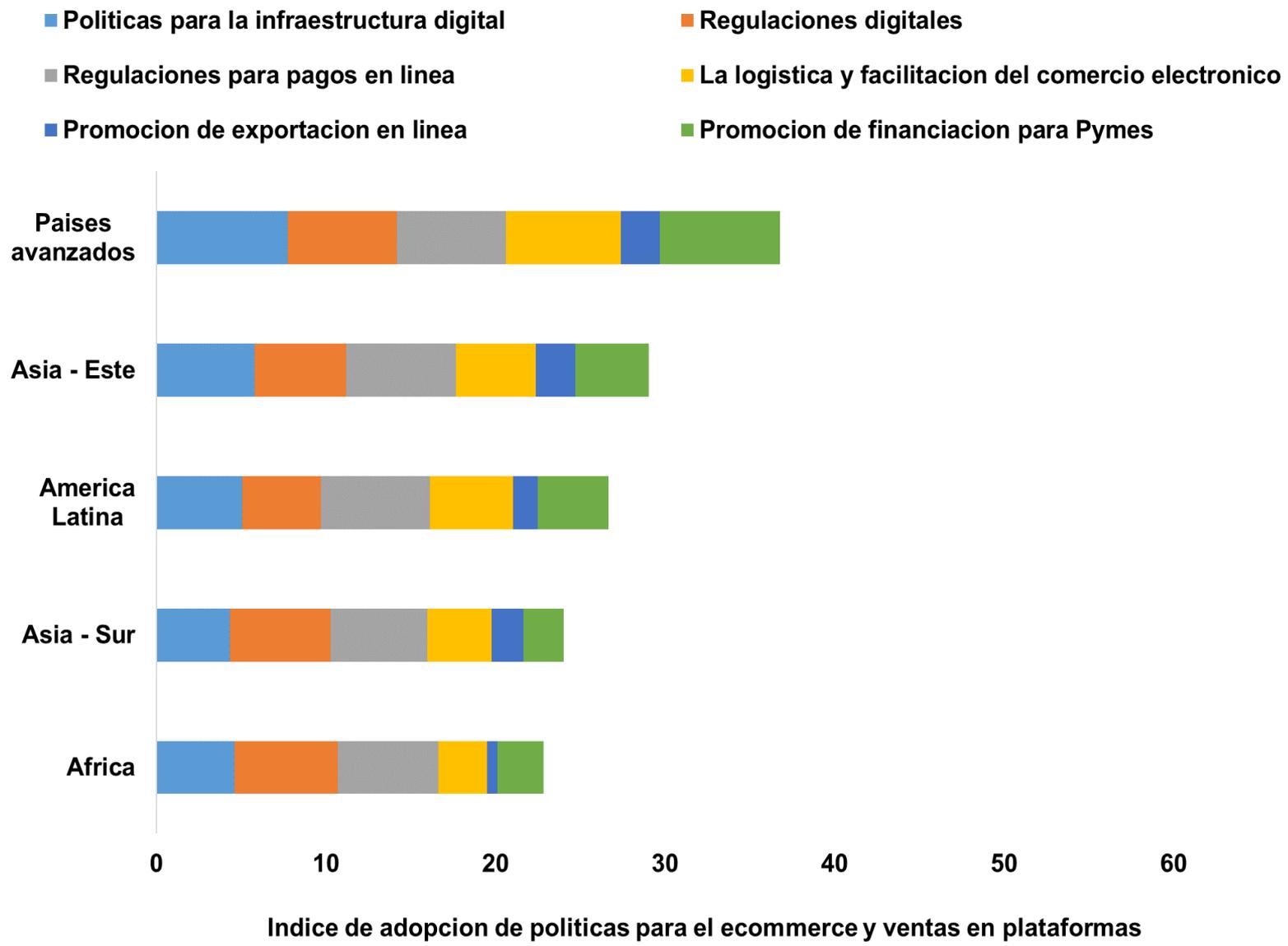


- **Brazil – ley de responsabilidad juridica (“safe harbor”) para servicios Internet (“Marco Civil”)**
- **Mexico, China – resolucion de controversias en linea para promover la confianza del consumidor en ecommerce (“Concilianet” de Mexico trabaja con >90 empresas grandes que venden en linea)**
- **Costa Rica, Colombia – Regimenes mas flexibles para la transferencia transfronterizo de datos**



- **Inglaterra, UE – “banca abierta” (bancos, FinTechs, servicios financieros compartiendo datos a traves de APIs sobre los Pymes para facilitar decisiones de prestamos a Pymes)**
- **Korea – garantias gubernamentales de los pagos de compradores que compran en linea**
- **Mexico, Asiaticos – sandbox regulatorio para soluciones FinTech**
- **Canada & Mexico – fondos para mujeres con empresas en tecnologia**
- **Japon – uso de blockchain para facilitar el KYC y prestamos**

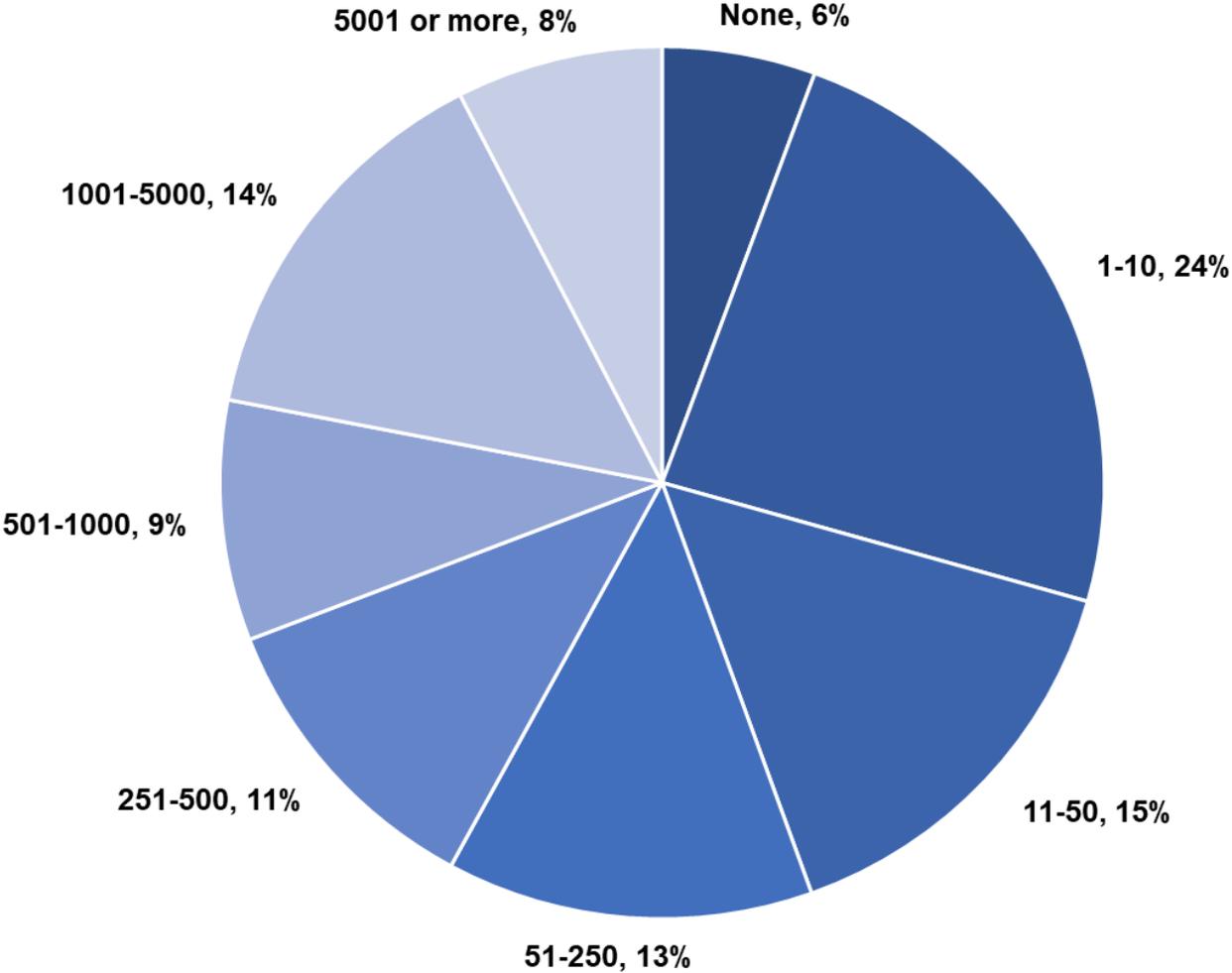
# La cobertura de políticas y practicas buenas para el ecommerce de los Pymes, incluso en plataformas globales



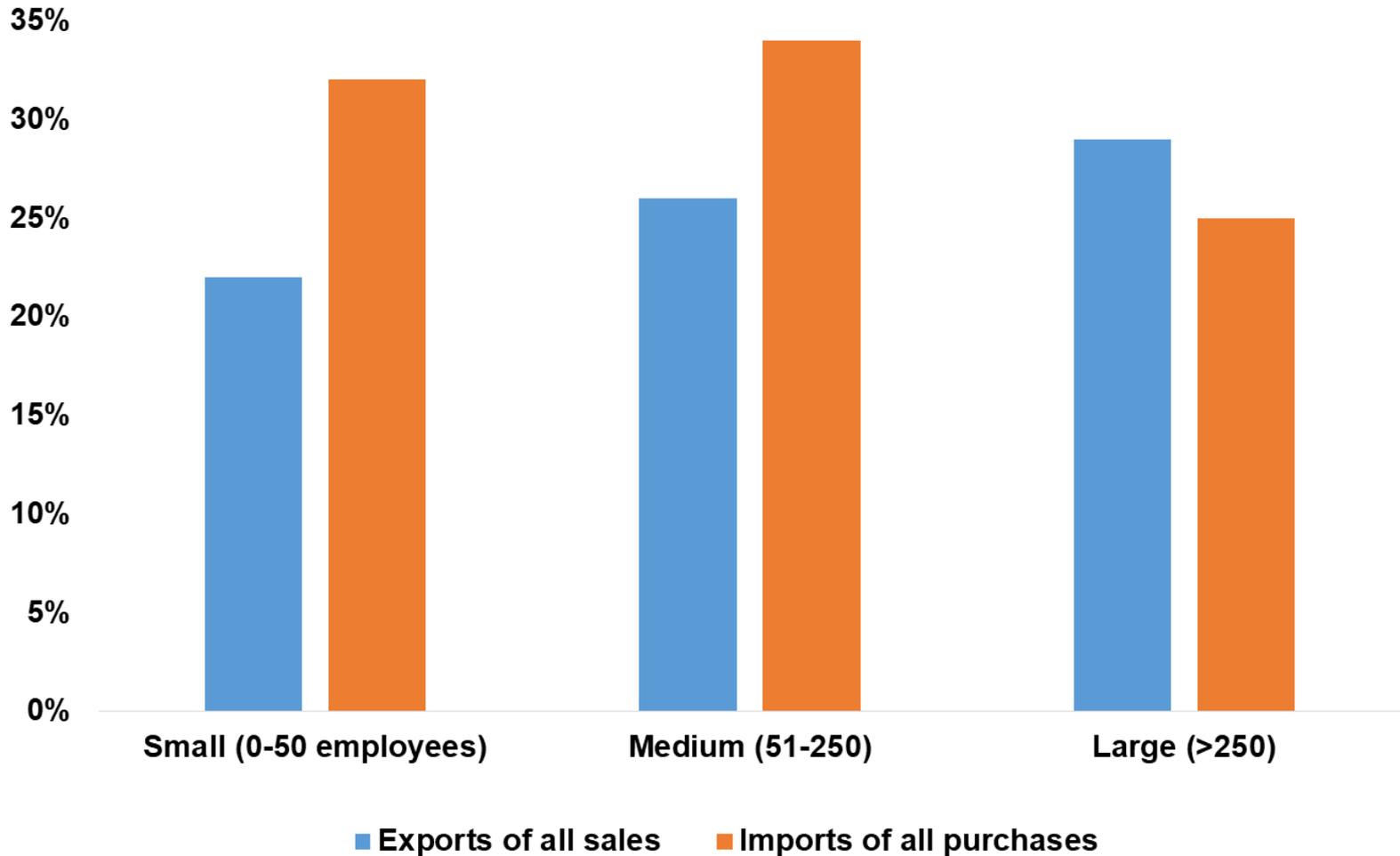
**Gracias**

# Appendix Extras

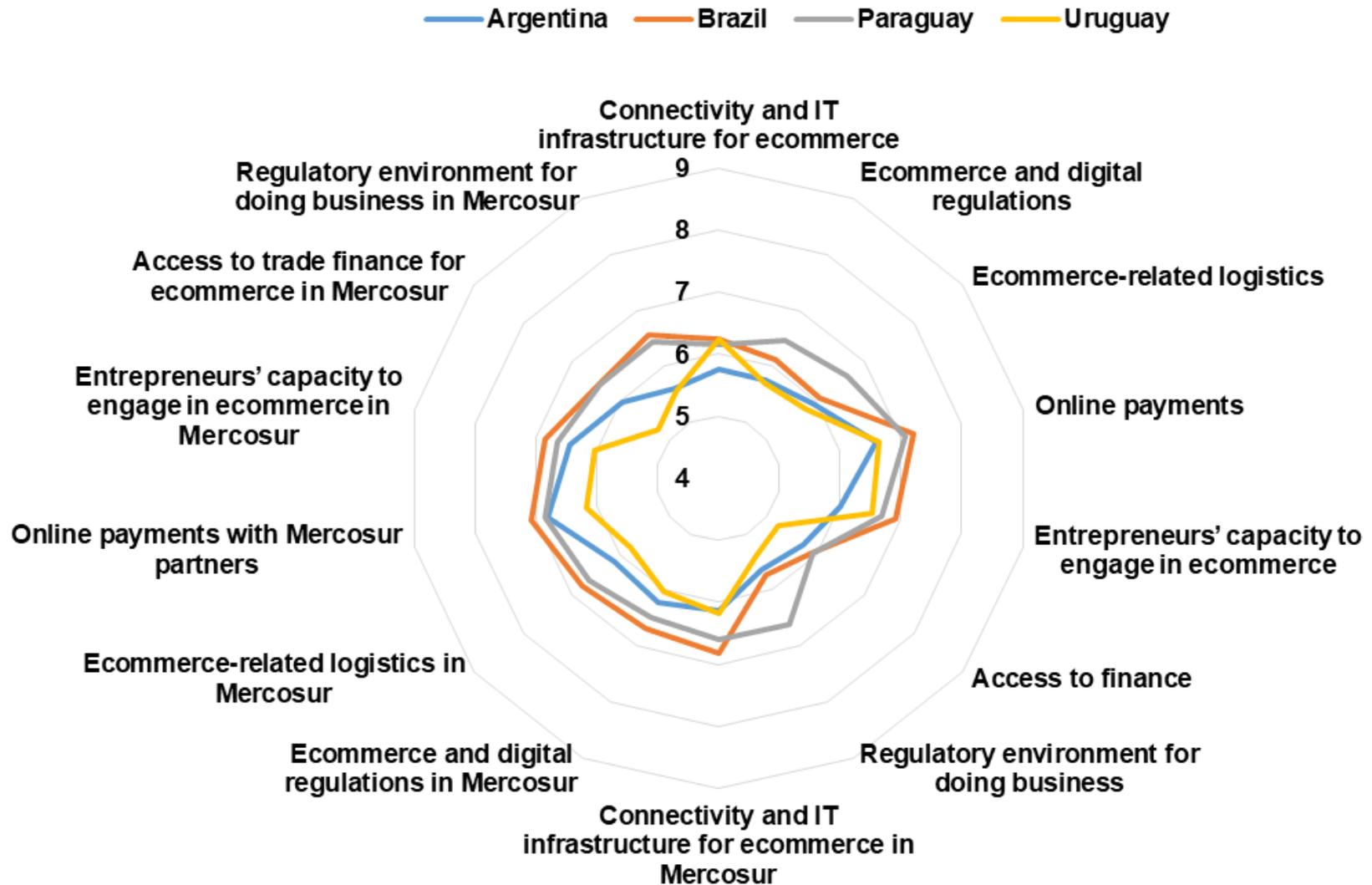
# Survey Dataset Companies by Number of Employees



# Survey Dataset by Export Intensity

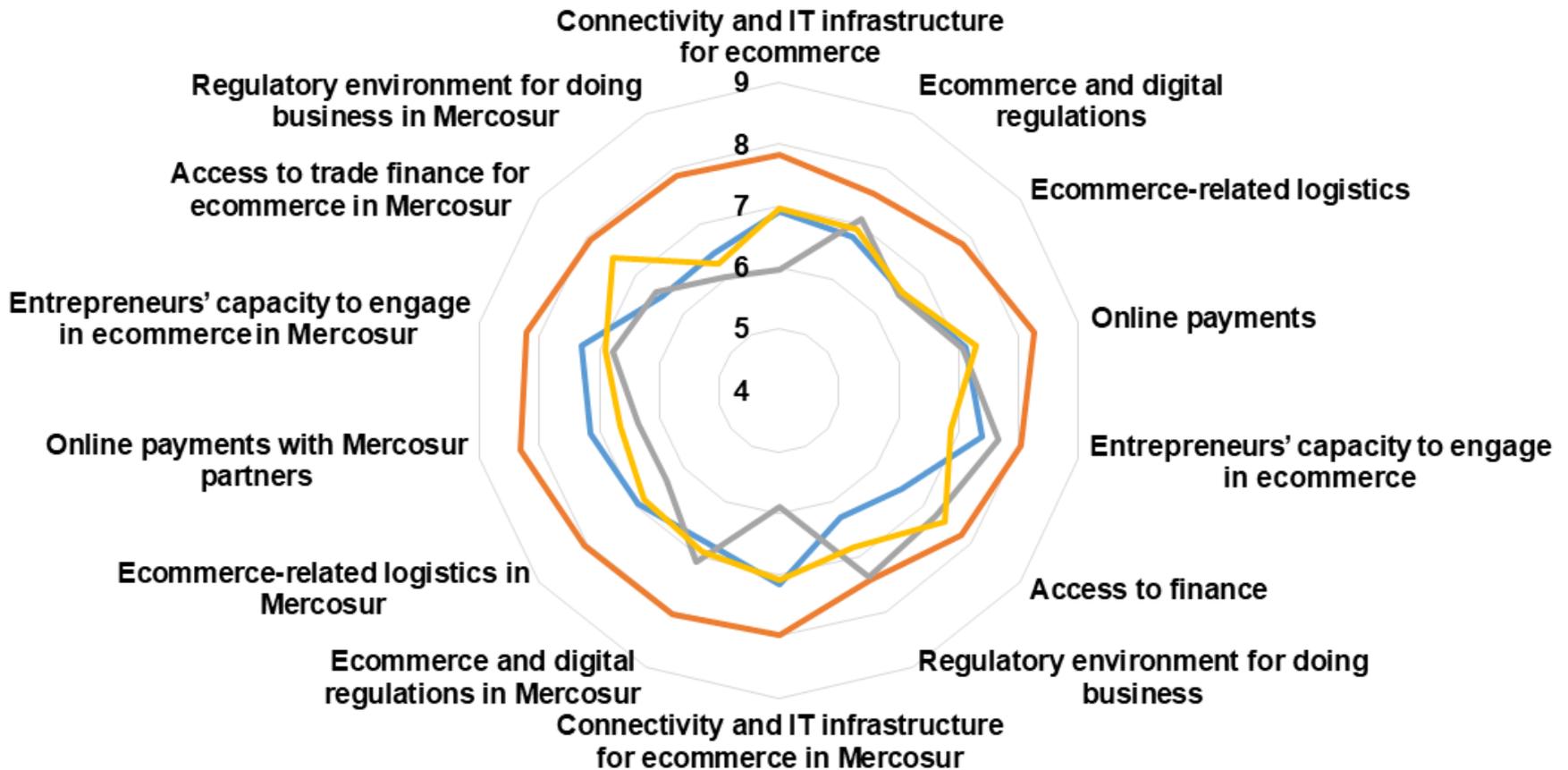


# Small Businesses in All Countries Struggle with Finance, Regulations



# Large Businesses Hampered by Regulations, Logistics

— Argentina — Brazil — Paraguay — Uruguay



# Online Sellers, Exporters, and Fast-Growing Firms Perceive Fewer Obstacles in all Size Categories

