

## TC ABSTRACT

### I. Basic Project Data

▪ Country/Region:	REGIONAL/CSC - Southern Cone
▪ TC Name:	E-commerce and logistics: perspectives for SMEs competitiveness in LAC
▪ TC Number:	RG-T3289
▪ Team Leader/Members:	ABAD, JULIETA (INE/TSP) Team Leader; SANZ, NATALIA CARLA (INE/TSP) Alternate Team Leader; FIORAVANTI, REINALDO DANIEL (INE/TSP); RODRIGUEZ CABEZAS, PAOLA KATHERINE (INE/TSP); SOSA SARTORI, MARTIN DANIEL (INE/TSP); JIMENEZ MOSQUERA, JAVIER I. (LEG/SGO); AZEVEDO, ANDREA PEREIRA (LEG/SGO); MONTES CALERO, LAUREEN ELIETH (INE/TSP); CALATAYUD, MARIA AGUSTINA (INE/TSP); FERNANDINI PUGA, MANUEL PABLO (IFD/CMF); LARSSON, MIKAEL (INT/TIN)
▪ Taxonomy:	Client Support
▪ Number and name of operation supported by the TC:	N/A
▪ Date of TC Abstract:	20 Feb 2019
▪ Beneficiary:	Argentina, Colombia, Paraguay
▪ Executing Agency:	INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK
▪ IDB funding requested:	\$ 300,000.00
▪ Local counterpart funding:	\$ 0.00
▪ Disbursement period:	27 months
▪ Types of consultants:	Individuals; Firms
▪ Prepared by Unit:	Transport
▪ Unit of Disbursement Responsibility:	Country Office Argentina
▪ TC included in Country Strategy (y/n):	No
▪ TC included in CPD (y/n):	No
▪ Alignment to the Update to the Institutional Strategy 2010-2020:	Productivity and innovation ; Economic integration

### II. Objective and Justification

- 2.1 The objective of this TC is to generate knowledge on SMEs logistics performance in the region, focusing on the business potential and actual restrictions they face to access e-commerce platforms, both in their local markets and abroad. In addition, it is expected that this TC will strengthen the Bank's capacity to provide technical support to its borrowing members in designing and implementing public policies to foster SMEs competitiveness.
- 2.2 Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) representan el 30% del PIB de América Latina, generando alrededor del 67% de los empleos en la región (CEPAL, 2017). A pesar de ser un eslabón fundamental de las estructuras productivas de la región, las MiPyMEs se caracterizan por bajos niveles de productividad y limitadas capacidades para crecer y exportar. Respecto de su desempeño logístico, las MiPyMES cuentan con limitada oferta de servicios logísticos adaptados a su escala, especialmente en relación con el manejo de la cadena de frío, los procesos de picking – packing y la gestión de almacenes, así como en segmentos especializados como el caso de los alimentos refrigerados. Las MiPyMEs además tienden a verse más afectadas por la falta de transparencia en los procesos de despacho de aduanas y dependen más de servicios independientes para exportar sus productos (operadores

logísticos). Asimismo, los servicios de logística usualmente son poco amistosos con los pequeños envíos, lo que obliga a las MiPyMEs a consolidar los productos en contenedores individuales para llegar al mercado de destino. Dichos servicios de consolidación pueden ser muy costosos o no estar disponibles en absoluto. Dado que las MiPyMEs operan con volúmenes pequeños, tienen además poco poder contractual y escaso poder de negociación, lo que a su vez se traduce en costos logísticos más altos. Asimismo, las empresas más pequeñas tienen menores economías de escala en su inventario y, por lo tanto, mayores costos de inventario. Por último, la falta de continuidad de los servicios de logística más allá del nodo exportador principal pone a las MiPyMEs en regiones remotas en desventaja para llegar a los mercados. Adicional a lo anterior, las MiPyMEs enfrentan el gran desafío de modernizarse para hacer frente a la revolución tecnológica e insertarse en economías cada vez más globalizadas. El rápido crecimiento del comercio electrónico, por ejemplo, está cambiando los patrones, los jugadores y las posibilidades del comercio internacional, al abrir nuevas oportunidades para empresas de todos los tamaños y sectores y promover nuevos modelos de negocios. La participación de las MiPyMEs en las diferentes plataformas de comercio electrónico puede contribuir a reducir los costos de transacción y facilitar el acceso a mercados. Según encuestas realizadas por FedEx (2017), 8 de cada 10 MiPyMEs en ALC están vendiendo a través de plataformas de comercio electrónico en sus países de origen, y dichas transacciones representan en promedio el 26% de sus ventas totales. Lograr una gestión logística de alta calidad es un factor que puede impulsar una mayor facturación a través de estas plataformas a nivel local. Acceder a plataformas de e-commerce en mercados externos (como Norteamérica y Europa Occidental) plantea una gran oportunidad para el sector MiPyME pero también un enorme reto: lograr una gestión logística precisa en una cadena que abarca gran cantidad de actores, procesos aduaneros y normativas de comercio exterior. La presente TC se propone analizar y cuantificar la magnitud de estos obstáculos a través del análisis de casos (o su modelación) de productos de MiPyMEs y su comercialización a través de plataformas de comercio electrónico en mercados externos. Ello a fin de proponer posibles medidas de política pública para facilitar el acceso a dichos canales.

### III. Description of Activities and Outputs

- 3.1 En un escenario de sociedades globales y disruptivas, uno de los grandes retos que enfrentan las MiPyMEs latinoamericanas es entregar el producto al cliente en tiempo y forma. En este contexto se plantea la presente cooperación técnica que financiará la elaboración y post producción de análisis de los cuellos de botella (obstáculos) en la logística de la última milla de los productos vendidos a través de plataformas de comercio electrónico en los países beneficiarios. La diseminación de dicho conocimiento y de buenas prácticas para el sector de transporte y logística, contribuirá a mejorar el diseño de políticas públicas para promover la competitividad del sector MiPyME.
- 3.2 **Component I: Participación de MiPyMEs en comercio electrónico transfronterizo: situación actual y análisis de casos.** Este componente financiará un análisis sobre participación de MiPyMEs en el comercio electrónico transfronterizo, así como de los avances institucionales e iniciativas públicas y/o privadas en este ámbito en cada país. Asimismo, se elaborarán casos de estudio para cuantificar los costos logísticos de cadenas de valor seleccionadas que se identificarán en conjunto con los países beneficiarios. Las actividades se llevarán a cabo mediante la contratación de servicios de consultoría.
- 3.3 **Component II: Gestión y difusión del conocimiento.** Este componente financiará la edición de los documentos elaborados en el componente 1, la realización de dos o tres talleres para la socialización de sus resultados y el desarrollo de infografías y una herramienta excel (ver output 3) que presenten esquemáticamente los contenidos de

los estudios de caso. Se espera que la socialización de dicha información sea un insumo relevante para acciones concretas de política pública orientadas al sector MiPYME.

#### **IV. Budget**

**Indicative Budget**

<b>Activity/Component</b>	<b>IDB/Fund Funding</b>	<b>Counterpart Funding</b>	<b>Total Funding</b>
Participación de MiPyMES en comercio electrónico transfronterizo: situación actual y análisis de casos	\$ 250,000.00	\$ 0.00	\$ 250,000.00
Gestión y difusión del conocimiento	\$ 50,000.00	\$ 0.00	\$ 50,000.00

#### **V. Executing Agency and Execution Structure**

- 5.1 A solicitud de los países beneficiarios, el Banco a través de la División de Transporte (INE/TSP) será el ejecutor de la presente CT.
- 5.2 Supervisión: El equipo del Banco será responsable por la definición y supervisión del trabajo que realicen las firmas consultoras y/o consultores individuales contratados a través de la presente CT.
- 5.3 Estructura de ejecución. El período de ejecución y de desembolsos será de 24 y 27 meses.
- 5.4 Esta decisión responde a la naturaleza regional de la CT, por lo que una ejecución coordinada por el Banco mitiga los riesgos de rezago y asegura la integralidad y coherencia de las intervenciones. Esta ejecución comprenderá: (i) la contratación de firmas consultoras y/o consultores individuales; y (ii) el seguimiento administrativo de las contrataciones.

#### **VI. Project Risks and Issues**

- 6.1 Por la naturaleza y actividades planteadas en la presente CT, no se identifican riesgos potenciales. Para su ejecución, será esencial la colaboración de las diversas instituciones gubernamentales y el sector privado con los consultores contratados, a fin de proveer las informaciones necesarias para el adecuado desarrollo de los estudios propuestos, para lo cual contarán con el apoyo de los especialistas de TSP en las Oficinas de País

#### **VII. Environmental and Social Classification**

- 7.1 The ESG classification for this operation is "C".