

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE CONSULTOR INDIVIDUAL

- PROYECTO:** Estrategia regional para promover las inversiones y las exportaciones en América Latina y el Caribe (ALC)
- TEMA:** Se requiere la contratación de un consultor individual o equipo de consultores responsable de una consultoría para realizar un relevamiento/mapeo de incentivos a la promoción de IED en la región de América Latina y Caribe” en el marco de la “Estrategia regional para promover las inversiones y las exportaciones en América Latina y el Caribe (ALC)”.
- ESPECIALISTA:** **Profesional universitario** (excluyente) con formación en Economía, Derecho, Ciencias Sociales, Relaciones Internacionales. Con estudios de maestría o idealmente doctorado. Debe contar con sólidos conocimientos y reconocida trayectoria de investigación tanto teórica como empírica.
- RESPONSABLE ANTE:** Director Ejecutivo Uruguay XXI.
- LUGAR:** A distancia. El consultor desarrollará las tareas en sus propias oficinas.
- DURACIÓN:** 3 meses
- FINANCIAMIENTO:** 100% BID

I. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

El objetivo general es elaborar un relevamiento (mapeo) sobre las distintas estructuras de incentivos (fiscales, regulatorios, financieros y otros) -excluyendo incentivos fiscales al régimen de zonas francas- y teniendo en cuenta el marco general impositivo de cada país/Estado que forma parte del estudio a saber:

- Países de la RedIbero: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú y Uruguay.
- En los siguientes Estados de Estados Unidos (California, Nevada, Michigan, Illinois, Massachussets, Nueva Jersey y Minnesota)
- Países extra región RedIbero: Irlanda, Israel, Noruega y Singapur

A partir de esto, desarrollar una propuesta de paquete de incentivos nuevos a ser tomados en cuenta por los países miembros de la RedIbero. Este relevamiento y propuesta de paquete sería un input importante para

que las agencias de promoción de inversiones y exportaciones (o sus gobiernos) puedan estructurar la oferta de incentivos, acorde a sus estrategias de fomento a la IED y sus objetivos de desarrollo.

El estudio debe considerar una encuesta, que permita obtener resultados comparables, y entrevistas en profundidad con los distintos organismos a cargo de la estructura de incentivos de cada país, que permitan caracterizar dichas estructuras y relacionarlas con los objetivos de crecimiento y desarrollo.

Finalmente se espera contar con una propuesta de paquete de incentivos nuevos para los países miembros de la RedIbero, el cual debe incluir información como tipo de incentivo, sector, u otros ámbitos que parezcan relevantes luego del estudio.

II. ANTECEDENTES

Tradicionalmente, los países han utilizado los incentivos como una herramienta importante para atraer inversiones, debido a que:

- 1) Pueden servir como un complemento a un entorno ya atractivo, incrementando la probabilidad de localización
- 2) Pueden actuar como una compensación a ciertas brechas que de algún otro modo no podrían abordarse
- 3) Permiten cerrar la brecha entre el rendimiento privado y el rendimiento social, promoviendo así mayores entradas de inversión para alcanzar el nivel socialmente óptimo

Los incentivos no son el factor decisivo para la mayoría de la IED, sin embargo **son clave para incrementar la probabilidad de localización** en la medida que en un entorno ya atractivo a la inversión, estos permiten cerrar o abordar brechas específicas mediante el apoyo a la generación de capacidades.

Los incentivos, maximizan la efectividad de la política de atracción de inversiones, cuando atraen a empresas que se instalan por primera vez.

Tipos de incentivos

Existe una amplia gama de incentivos que utilizan los gobiernos y las regiones de todo el mundo para atraer inversiones. Sin embargo, 3 grandes categorías se destacan:

1) **Regulatorios**

Esto podría describirse como una derogación o modificación de las normas y reglamentos nacionales o subnacionales para la aprobación de proyectos de inversión.

Un buen ejemplo podría ser un sistema de construcción o permiso ambiental "fast track" para inversiones aprobadas. Puede haber una relajación de las reglas de propiedad local de la tierra o las empresas. También, las visas fast track aplican como incentivos regulatorios.

2) **Fiscales**

- ✓ Reducción impuesto a las empresas (impuesto de primera categoría): un claro ejemplo sería una tasa reducida de impuestos o un tax holiday durante un periodo de tiempo, o impuestos reducidos en Zonas Especiales o Francas o en Parques Industriales, o impuestos reducidos en ciertas actividades.

- ✓ Incentivos para la formación de capital: Depreciación acelerada de los bienes de capital, créditos fiscales, reducción del impuesto a las utilidades reinvertidas, reducción o eliminación del impuesto a la importación de insumos o maquinaria.
- ✓ Reducción de los impedimentos a las operaciones transfronterizas: reducción o eliminación de impuestos a la retención, eliminación del impuesto al comercio exterior.
- ✓ Reducción del IVA o del impuesto a la propiedad.

3) Financieros

- ✓ Subsidios a la generación de capacidades / capital humano; estos se pueden pagar directamente a la compañía como un suplemente salarial mientras se lleva a cabo la capacitación, o se puede pagar a un instituto de capacitación aprobado por el Estado.
- ✓ Subsidios a la generación de capacidades / I+D+I; estos se pueden pagar directamente a la compañía contra gasto en investigación y/o desarrollo e innovación.
- ✓ Asistencia administrativa de la API (por ejemplo, comisión de servicio de un personal miembro de la agencia durante la fase de establecimiento de la compañía)
- ✓ Créditos o préstamos preferenciales, del gobierno o autoridades locales.
- ✓ Bienes inmuebles de bajo costo (podrían ser edificios, ya sea para arrendarlos o comprarlos, o el suministro de sitios para la construcción)
- ✓ Subsidios a la infraestructura, ya sea para el costo total o parcial de los edificios, equipos o

II. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES Y/O TAREAS DEL CONSULTOR

1. Relevar, caracterizar, evaluar y analizar el marco de los diversos incentivos que tienen los países indicados, en particular interés a aquellos instrumentos con foco en la atracción de la inversión extranjera (excluyendo incentivos fiscales del régimen de zonas francas) diferenciando aquellos incentivos que son específicos para ciertos sectores y aquellos que son transversales para todos los sectores económicos.
2. Comparar los incentivos de los distintos países estudiados y los países miembros de la RedIbero, tomando en cuenta diferencias, brechas, ventajas y desventajas de dichos incentivos.
3. Analizar cómo esta estructura se relaciona con la Estrategia de Fomento a la IED del país y con los objetivos de desarrollo de cada economía.
4. Propuesta de paquete de incentivos “NUEVOS 2.0.” para los países miembros de la RedIbero

Necesidades específicas:

- Aplicación de un cuestionario mediante una entrevista a la o las instituciones/informantes idóneos que la consultoría estime pertinentes (hay que considerar una validación por la contraparte técnica) que permita realizar un levantamiento y un análisis comparativo entre los países. El cuestionario debe ser uno que permita realizar un benchmark entre los países mencionados, debe ser tabulable y comparable entre los participantes del estudio.

- Analizar y profundizar en las estrategias que sostienen la estructura de incentivos generales y sectoriales para la promoción de la IED, identificando y caracterizando las condiciones de base de cada economía y los objetivos de política que generan las distintas estructuras de incentivos.

III. PRODUCTOS ENTREGABLES

1. Relación comparada de incentivos aplicados en los países estudiados incluyendo todas las variables requeridas.
2. Sistematización de resultados de encuesta aplicada. Formato de encuesta distribuida.
3. Sistematización de entrevistas en profundidad realizadas.
4. Desarrollo de una propuesta de paquete de incentivos nuevos para los países miembros de la RedIbero.

El consultor deberá además confeccionar dos informes (un informe de avance y un informe final). Así como ajustar el cronograma y propuesta metodológica inicialmente propuesta si así fuera necesario.

Cronograma de trabajo y propuesta metodológica

Deberá ser entregado a los 10 días de firmado el contrato. El mismo deberá incluir un cronograma de trabajo, así como una propuesta de la metodología a seguir para desarrollar las actividades solicitadas y alcanzar los resultados esperados. Este informe será presentado al Coordinador del Proyecto y las sugerencias y modificaciones serán discutidas con el consultor dentro de los 10 días de entregado.

Informe de avance

Deberá ser entregado a los 50 días de validado el cronograma de trabajo. Este informe de avance será presentado al Coordinador del Proyecto y al Director Ejecutivo de Uruguay XXI y las sugerencias y modificaciones serán discutidas con el consultor dentro de los 10 días de entregado.

Informe final

El informe final deberá ser entregado a los 90 días de firmado el contrato y una vez cumplidos los objetivos de la consultoría. Este reporte será presentado al Coordinador del Proyecto, al Director Ejecutivo de Uruguay XXI y al Comité de Coordinación de RedIbero, discutido dentro de los 20 días siguientes a la entrega y debe ser consensuado por los países miembros. Además, el informe final estará sujeto a la aprobación del Banco Interamericano de Desarrollo.

IV. FORMATO DE LAS PRESENTACIONES

Toda la información generada durante la preparación, incluyendo textos, cálculos, bases de datos, deberá ser entregada a través de medios electrónicos. Los archivos de texto deberán ser entregados en Word en versión correspondiente a Office 2003 o posterior. Las planillas de cálculo en Excel 5.0 o superior y las bases de datos en *Dbase o Access*.

V. CARACTERÍSTICAS DE LA CONSULTORÍA

a. Tipo de Contratación: Se contratará a un (1) consultor individual o equipo de consultores (de un firmante) de acuerdo a las normas generales del Manual Administrativo y Financiero para operaciones de Cooperaciones Técnicas. No Reembolsables. El consultor candidato deberá ser nacional de uno de los países miembros del BID.

b. Calificaciones: Economía, Derecho, Ciencias Sociales, Relaciones Internacionales. Con estudios de maestría o idealmente doctorado. Debe contar con sólidos conocimientos y reconocida trayectoria de investigación tanto teórica como empírica.

El procedimiento de selección y calificación será el de Comparación de Calificaciones (CC).

Plazo estimado de los trabajos: La duración del contrato de consultoría será de 3 meses.

Dependencia funcional: el Coordinador Ejecutivo del Proyecto y el Director Ejecutivo de Uruguay XXI (o quien este designe).

VI. DURACIÓN Y FORMA DE PAGO

La duración del contrato de consultoría es de 3 meses.

El consultor deberá tener disponibilidad para participar en dos reuniones de la RedIbero durante 2020, para presentar resultados y validación con los actores. El presupuesto para estos viajes estará incluido en el monto total de la consultoría.

El pago de la consultoría será abonado de la siguiente forma:

- ✓ 25% a la firma del contrato
- ✓ 35% con la aprobación del Informe de avance
- ✓ 40% con la aprobación del Informe Final

VII. POSTULACIÓN

Los postulantes deberán presentar los siguientes documentos:

1. CV(s) actualizado
2. Propuesta técnica y metodológica (máximo 5 paginas)
3. Presupuesto detallado.
4. Cronograma tentativo.
5. Carta manifestando su interés y disponibilidad en participar del proceso competitivo. La carta debe estar dirigida a:

Jaime Miller
Director Ejecutivo Uruguay XXI
Montevideo, Uruguay

Enviar toda la documentación a bpr@uruguayxxi.gub.uy

Fecha límite para postular: 5 de noviembre de 2020