

REGIONAL

PROMOCIÓN DE INVERSIÓN MULTI-PAÍS

(RG-T1594)

PLAN DE OPERACIONES

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por: Fabrizio Operti (INT/INT), Jefe de Equipo; Victoria Florez (INT/INT); Pablo Garcia (INT/INT); Kevin Mctigue (LEG/SGO) y Cecilia Seminario (INT/INT).

ÍNDICE

I.	RESUMEN EJECUTIVO	1
II.	ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	2
III.	DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA	4
	A. Fin y objetivos del programa	4
	B. Componentes	5
IV.	PRESUPUESTO	6
	A. Descripción, composición y fuentes de financiamiento	6
	B. Cuadro de costos.....	7
	C. Sostenibilidad	7
V.	ORGANISMO EJECUTOR Y MECANISMO DE EJECUCIÓN	7
	A. Organismo ejecutor.....	7
	B. Mecanismo de ejecución	7
	C. Estado de preparación del programa para su ejecución.....	8
	D. Período de ejecución y calendario de desembolsos	8
	E. Adquisiciones y contrataciones	8
VI.	SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN	8
	A. Responsabilidad técnica y básica	8
	B. Informes de avance e informe final	8
	C. Describir las evaluaciones propuestas	8
VII.	BENEFICIOS Y RIESGOS DEL PROGRAMA.....	9
	A. Beneficios del programa e impacto en el desarrollo.....	9
	B. Beneficiarios	9
	C. Riesgos.....	9
VIII.	ASPECTOS MEDIOAMBIENTALES Y SOCIALES	9
IX.	RECOMENDACIÓN	9
X.	CERTIFICACIÓN	10
XI.	APROBACIÓN	10

ANEXOS

ANEXO I	Marco Lógico
ANEXO II	Plan de Adquisiciones

DATOS BÁSICOS SOCIOECONÓMICOS

Los datos básicos socioeconómicos, incluyendo información sobre deuda pública, se encuentran disponibles en la siguiente dirección:

<http://www.iadb.org/RES/index.cfm?fuseaction=externallinks.countrydata>

INFORMACIÓN DISPONIBLE EN LOS ARCHIVOS DE INT/INT

EJECUCIÓN:

ANEXO III

Términos de Referencia Componente I.

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?DOCNUM=1636669>

SIGLAS Y ABREVIATURAS

BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BPO	Procesos Empresariales
ESR	Revisión Medioambiental y Social
EUA	Estados Unidos de América
FODA	Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas
FOE	Fondo para Operaciones Especiales
IED	Inversión Extranjera Directa
INT/INT	Sector de Integración y Comercio
ISDP	Informes de Seguimiento del Desempeño de Proyecto
KPO	Procesos del Conocimiento
TI	Tecnologías de la Información
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

I. RESUMEN EJECUTIVO

Beneficiarios:	Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay.		
Jefe de Equipo / Miembros del equipo:	Fabrizio Opertti (INT/INT) / Victoria Florez (INT/INT); Kevin Mctigue (LEG/SGO) y Cecilia Seminario (INT/INT).		
Organismo ejecutor:	Banco Interamericano de Desarrollo, por medio del Sector de Integración y Comercio.		
Beneficiario:	Países del Cono Sur.		
Fuentes de financiamiento:	IDB: ingresos netos del Fondo para Operaciones Especiales (FOE)	US\$	400.000
	Aporte Local:	US\$	40.000
	Total:	US\$	440.000
Objetivos:	El objetivo general de este programa es desarrollar herramientas para contribuir al mejoramiento de la competitividad regional y a la creación de oportunidades de inversión y de empleos de valor agregado, especialmente en el sector servicios. Los objetivos específicos incluyen: (i) Fortalecer el posicionamiento estratégico de los países del Cono Sur como destinos de inversión multi-país a través de identificación precisa de las demandas y tendencias del mercado, particularmente en la industria del <i>offshoring</i> ; y (ii) desarrollar nuevas estrategias de promoción para los países del Cono Sur como destinos de inversión extranjera, con especial énfasis en la dimensión multi-país y en las industrias exportadoras de servicios.		
Cronograma de ejecución:	Período de Ejecución:	24	meses
	Período de Desembolso:	30	meses
Condiciones contractuales especiales:	Ninguna.		
Excepciones a las políticas y los procedimientos del Banco:	Ninguna.		
Revisión medioambiental y social:	ESR revisó esta operación el día 29 de agosto de 2008 y fue clasificada "C". No se requirió ninguna acción posterior, dada la naturaleza de la cooperación técnica.		
Coordinación con otras instituciones oficiales de financiamiento para el desarrollo:	El BID es la única institución para el desarrollo que se encuentra trabajando de manera activa en la promoción de inversión multi-país y el fortalecimiento de la industria de <i>offshoring</i> en los países de la Región.		

II. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

- 2.1 El buen desempeño reciente de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el Cono Sur está asociado, entre otros factores, al surgimiento de inversiones destinadas a la exportación de servicios tecnológicos y empresariales. El *offshoring*, denominación dada a este tipo de comercio internacional, ha sido recientemente catalogado como la expresión de una nascente revolución en la transabilidad de los servicios, que resultará en un aumento sustancial en el comercio internacional en las próximas décadas (UNCTAD, 2004)¹.
- 2.2 El Cono Sur cuenta con fortalezas importantes para la atracción de IED en servicios. Entre los numerosos factores competitivos, se encuentra la existencia de abundante oferta de mano de obra calificada de bajo costo, una infraestructura de servicios relativamente desarrollada y una oferta robusta de proveedores locales en tecnologías de la información. Leyes y políticas de promoción sectorial en software, tecnologías de la información, entre otras medidas, han mejorado sustancialmente el clima de negocios para *offshoring* en la región, impulsando volúmenes crecientes de inversión.
- 2.3 El *offshoring* de servicios se divide en dos segmentos: *offshoring* en tecnologías de la información (ITO) y *offshoring* en procesos empresariales (BPO, por sus siglas en inglés), diferenciados fundamentalmente por el grado de automatización del proceso transferido. ITO comprende la transferencia de funciones asociadas a la implementación, soporte, mantenimiento y actualización de plataformas tecnológicas corporativas, (aplicaciones e infraestructura). El BPO comprende por su parte la transferencia de la administración de procesos transversales corporativos (e.g. administración de cartera, atención al cliente, investigación y desarrollo, etc), incluyendo la plataforma tecnológica de soporte y el componente humano encargado de su manejo. El BPO se caracteriza por ser intensivo en mano de obra, frente a los mayores niveles de automatización característicos del segmento IT. Implica igualmente un mayor grado de complejidad y sofisticación organizacional y operativa. El BPO Se clasifica en tres dimensiones, BPO en servicios de voz (básicos y especializados), BPO en servicios de datos (básicos y especializados) y BPO en servicios profesionales o del conocimiento, conocidos como KPO (*knowledge process offshoring*), por sus siglas en inglés. Los servicios de voz y de datos cubren procesos empresariales masivos y estandarizables. El KPO abarca por su parte procesos empresariales de alta complejidad técnica, bajos niveles de estandarización y generalmente idiosincráticos a cada industria.
- 2.4 La proximidad geográfica es otra fortaleza regional significativa. La cercanía permite la realización de funciones en tiempo real y facilita los procesos de supervisión y seguimiento del desempeño del servicio. Ambos factores se asocian a

¹ El *offshoring* es un modelo de negocios mediante el que se transfieren procesos y/o funciones internas de una organización hacia el extranjero. Esta transferencia puede hacerse mediante el traslado del proceso y/o función a una subsidiaria en el extranjero o mediante su subcontratación con un tercero en el exterior. Tratándose del primer caso, el *offshoring* se traduce en una inversión extranjera directa, mientras que tratándose del segundo, se trata de la exportación de los servicios prestados por parte de la empresa subcontratada.

menores riesgos operacionales y estructurales. De igual forma, la cercanía reduce los costos blandos derivados del manejo de operaciones a distancia. Lo anterior es significativamente importante para *offshoring* de valor agregado, en áreas como el diseño y la arquitectura. La cercanía está asociada a igualmente una mayor afinidad cultural, factor crecientemente importante en segmentos que implican altos niveles de interacción humana (servicios basados en voz).

- 2.5 De igual forma, América Latina registra altos niveles de satisfacción en la encuesta especializada sobre *offshoring* del Brown Wilson Group para el 2008, en contraste con el bajo desempeño del *farshoring*, definido como la ubicación de las actividades tercerizadas distante a la casa matriz o dentro de una zona horaria diferente (operaciones transoceánicas). Para los encuestados, varios países de la región, encabezados por Brasil y Chile, figuran como posibles opciones de inversión alternativas a India y centros de creciente de interés corporativo.
- 2.6 El comercio internacional de servicios de *offshoring* se encuentra en fase expansiva y cuenta con un gran potencial de crecimiento. Es un fenómeno reciente, pero de largo alcance. Estudios de Mckinsey y Nasscom (2005) estiman que el mercado mundial de servicios de offshoring pasará de un valor actual de US 60-70 billones a unos \$110 billones en el año 2010. Hasta el momento la participación del Cono Sur en las exportaciones mundiales no es representativa del fenómeno observado, pero las oportunidades de inversión son significativas.
- 2.7 Existe un creciente interés corporativo en la diversificación de destinos de *offshoring*. Lo anterior se da como resultado de un sistemático incremento en los costos operacionales de destinos tradicionales de *offshoring* como India y Filipinas. Los costos salariales de la India están creciendo sustancialmente. En el segmento de tercerización de procesos internos de negocio (BPO), crecen a un ritmo de 16% anual² mientras que en el segmento de tecnologías de la información, entre los años 2000 y 2005, el incremento salarial promedio de un “project manager” fue de 23% y el de un programador de software de 13%³. Bajo las nuevas condiciones, la búsqueda de talento humano calificado en zonas geográficas cercanas a los consumidores está adquiriendo mayor relevancia.
- 2.8 Adicionalmente, los flujos externos de IED (“outward FDI”) representan un componente central de la competitividad de las empresas prestadoras de servicios de outsourcing de los mercados emergentes (especialmente la India). El “outward FDI” en servicios está asociado tanto a la búsqueda de nuevos mercados de exportación (market seeking) como a la búsqueda de nuevas plataformas para la optimización de plataformas de servicios (efficiency seeking). Desde la perspectiva de los prestadores de servicios de outsourcing de América Latina, el outward FDI es igualmente una fuente potencial de exportaciones de servicios y de ganancias en materia de eficiencia. Las oportunidades son significativas, dada la proximidad al mercado de Estados Unidos, la creciente importancia económica de América Latina y la cercanía geográfica (definida en función de zonas horarias).

² Datos del Mckinsey Institute (2006)

³ Datos de Nasscom (2005)

- 2.9 El mercado de habla hispana en Estados Unidos representa igualmente una oportunidad significativa. Según estudios recientes de *Datamonitor*, el mercado hispano es el segmento más dinámico en BPO de voz (call centers). Teniendo en cuenta que según cifras del *US Census Bureau*, la población de origen hispano en Estados Unidos continuará creciendo y alcanzará un número aproximado de 132 millones de personas en el año 2042, la demanda por servicios de datos y voz para este segmento mantendrá una tendencia creciente.
- 2.10 La capitalización de las anteriores oportunidades de mercado dependerá de la superación de un número de desafíos competitivos, entre los que se destaca la necesidad de lograr un mayor grado de asociatividad entre empresas de la región a través de modelos de inversión multi-país. Mayores esfuerzos en materia de encadenamientos regionales permitirían alcanzar escalas operacionales más cercanas a las de países como India y China, aumentando sustancialmente la competitividad regional.
- 2.11 En este contexto, cobra particular importancia el rol que están llamadas a cumplir las Agencias de Promoción Comercial (APCs). Las APCs son las entidades especializadas encargadas de la promoción de exportaciones, la atracción de inversiones y la provisión de servicios de desarrollo empresarial en apoyo a la internacionalización de bienes y servicios.
- 2.12 El programa responde adecuadamente a la estrategia institucional del Banco en materia de Comercio e Integración Regional (GN-2245-1) y a la Estrategia de Competitividad, que destaca la necesidad de diseñar instrumentos y estrategias de apoyo al sector privado que apoyen el acceso a nuevos mercados, estimulen las alianzas empresariales y promuevan el desarrollo de capacidades emprendedoras. Todas las actividades previstas por el programa apuntan en esta dirección.
- 2.13 A su vez, los objetivos y las actividades del programa responden a los lineamientos de la Estrategia de Integración Regional (GN-2245), que persiguen orientar el apoyo del Banco a la integración y cooperación regional, buscando fomentar el comercio de servicios y de la inversión extranjera.

III. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

A. Fin y objetivos del programa

- 3.1 El objetivo general de este programa es desarrollar herramientas para contribuir al mejoramiento de la competitividad regional y a la creación de oportunidades de inversión y de empleos de valor agregado, especialmente en el sector servicios.
- 3.2 Los objetivos específicos incluyen: i) Fortalecer el posicionamiento estratégico de los países del Cono Sur como destinos de inversión multi-país a través de identificación precisa de las demandas y tendencias del mercado, particularmente en la industria del *offshoring*; y ii) desarrollar nuevas estrategias de promoción para los países del Cono Sur como destinos de inversión extranjera, con especial énfasis en la dimensión multi-país y en las industrias exportadoras de servicios.

B. Componentes

1. Componente I. Estudio de mercado sobre inversión multi-país

3.3 Este componente incluye en primer lugar una caracterización, identificación y cuantificación precisa de las oportunidades y nichos con mayor potencial de crecimiento para la atracción de inversión multi-país en los países del Cono Sur, particularmente en la industria del *offshoring*. Esta etapa incluye las siguientes actividades:

(i) examinar el estado del mercado de exportación de servicios (*offshoring*) en cada uno de los países que conforman el Cono Sur;

(ii) analizar detalladamente las tendencias globales de corto (5 años) y mediano plazo (10 años) de la industria del *offshoring* en los segmentos tecnologías de la información, procesos empresariales y procesos del conocimiento (IT, BPO y KPO, respectivamente por sus siglas en inglés), en función de: tamaño del mercado, análisis de precios, jugadores principales por segmento, ubicación, empleos generados, tamaño y participación de mercado, nacionalidad de los inversionistas, inversiones recientes, tipo de operación y contratación, eventos externos que afectaron positiva o negativamente dichas inversiones, participación y dinámica de la inversión en *offshoring* como porcentaje de la inversión extranjera directa total.;

(iii) evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA) del Cono Sur como destino de inversión multi-país en *offshoring* teniendo en cuenta factores como: costo y disponibilidad de mano de obra calificada, sistemas de aprendizaje y bilingüismo, cercanía, frecuencia y costos de transporte, tratamiento tributario y regulatorio, costo de las telecomunicaciones, costos financieros, acceso a capitales y tasas de interés, disponibilidad de espacios físicos y costo de compra y arrendamiento de finca raíz ; y

(iv) identificar y jerarquizar los segmentos de mayor oportunidad para inversión multi-país en *offshoring* en el Cono Sur, cuya priorización deberá responder a criterios cuantificables, deberá ser plenamente justificada y tendrá entre otros los siguientes ejes transversales: posibilidad real de crecimiento de la demanda en el corto y mediano plazo, competitividad de los países como polo de atracción de inversiones, entre otros.

3.4 En segundo lugar, el componente incluye la elaboración y realización de encuestas empresariales entre inversionistas internacionales y ejecutivos de empresas extranjeras con actividades en los segmentos de mayor priorización, para revelar las percepciones generales y particulares sobre el Cono Sur como destino de inversiones multi-país en *offshoring*.

2. Componente II. Elaboración de Recomendaciones de Políticas y de Estrategias de Atracción de Inversión Multi-País

- 3.5 Este componente apoyará una serie de acciones dirigidas a aprovechar las oportunidades para atraer inversores provenientes de mercados estratégicos. El programa brindará recursos para las siguientes actividades:
- 3.6 Planes de Mejora de Clima de Negocios para la atracción de inversión multi-país en la industria del *offshoring*. Incluye en primer lugar la dotación de asesoría técnica para las recomendaciones de mejoras regulatorias e institucionales para la atracción de inversiones en la industria del *offshoring*; en segundo lugar, se incluyen recomendaciones de acciones, medidas e incentivos para la generación de alianzas estratégicas sectoriales a nivel multi-país que permitan potenciar las ventajas comparativas y competitivas individuales de los países; y en tercer lugar, se incluyen recomendaciones de medidas para mejorar la calidad y disponibilidad de los recursos humanos de los países del Cono Sur, incluyendo el diseño de asociaciones público-privadas para capacitación en capital humano para la industria del *offshoring* (p.e.: esquemas de “e-learning” en transcripciones médicas, contabilidad, entre otros segmentos especializados).
- 3.7 Recomendaciones de Promoción y Difusión de Imagen. Incluye, en primer lugar, la dotación de asesoría técnica para articular y recomendar una serie de principios estratégicos para la promoción internacional de imagen a nivel región, país y sector, de forma tal que se incorporen elementos comunes de imagen sector -tales como uso de formas, colores, frases, ideas fuerza y calidad de imágenes y presentaciones- en las campañas internacionales de promoción. Incluye, en segundo lugar, la contratación de expertos conocedores de los mercados meta (pertenecientes a los mismos) para recomendar la estrategia de medios y así poder determinar aquellos medios más idóneos y efectivos para la transmisión de los mensajes de imagen región, país y sector.
- 3.8 Difusión. Incluye la realización de un taller regional sobre inversión multi-país en el Cono Sur con participación de todos los países de América Latina, de funcionarios oficiales en materia de promoción de inversiones, empresas extranjeras, empresarios y proveedores locales, entre otros, con el objetivo de: (i) difundir los resultados de los estudios contratados en los componentes I y II; (ii) promover oportunidades de encadenamientos entre proveedores locales y empresas extranjeras mediante el intercambio de ideas y datos de contacto; y (iii) generar discusiones temáticas sobre buenas prácticas y desafíos en materia de promoción de inversión “multi-país”.

IV. PRESUPUESTO

A. Descripción, composición y fuentes de financiamiento

- 4.1 El costo total del programa se estima en aproximadamente US\$440.000 de los cuales US\$400.000 serán financiados con fondos de carácter no reembolsable provenientes de los ingresos netos del Fondo para Operaciones Especiales. Los restantes US\$40.000 provendrán de aporte local en especie.

B. Cuadro de costos

Composición del presupuesto	US\$	US\$	US\$
	TC	Aporte Local	Total
Componente I			200.000
Estudio de mercado sobre inversión multi-país	150.000		150.000
Encuestas empresariales	50.000		50.000
Componente II			190.000
Estrategias de promoción	100.000	40.000	140.000
Taller de difusión.	50.000		50.000
Gastos de ejecución			40.000
Consultoría para apoyo técnico a la ejecución	30.000		30.000
Apoyo logístico para la ejecución	10.000		10.000
Imprevistos	10.000		10.000
Total	400.000	40.000	440.000

C. Sostenibilidad

- 4.2 El mejoramiento técnico de las actividades de promoción atracción de inversión extranjera multi-país, particularmente en la industria del *offshoring*, contribuirá a generar oportunidades de negocios concretos en los países de la región, que se traducirán en la generación de ingresos y en la creación de empleos. Adicionalmente, el incremento en el valor añadido de los servicios de promoción ofrecidos por las APCs y la apertura de oportunidades de negocios para las empresas de la región, serán catalizadores de apoyo gubernamental y empresarial para obtener partidas presupuestarias adicionales, asegurando así la sostenibilidad financiera del programa.

V. ORGANISMO EJECUTOR Y MECANISMO DE EJECUCIÓN

A. Organismo ejecutor

- 5.1 La ejecución de la cooperación técnica estará a cargo del Sector de Integración y Comercio (INT) del Banco y para ello se contratarán firmas consultoras y/o consultores individuales especializados en materia de promoción de inversiones, de acuerdo con las políticas y procedimientos pertinentes del Banco (ver documentos GN-2349-7 y GN-2350-7). Considerando que se trata de un proyecto de naturaleza regional en temas de promoción de inversiones, el Banco e INT en particular resulta la entidad más idónea para ejercer un liderazgo técnico, efectivo y relevante que aglutine y coordine los esfuerzos e iniciativas de la APCs de la región dado que no existe una agencia regional especializada en la materia.

B. Mecanismo de ejecución

- 5.2 El equipo de proyecto de INT será asimismo responsable de la supervisión técnica y fiduciaria, debiendo: (i) ordenar los desembolsos correspondientes; (ii) liderar y coordinar la ejecución de las actividades; y (iii) contratar a los consultores expertos de conformidad con los términos de referencia respectivos (Anexo III)

C. Estado de preparación del programa para su ejecución

- 5.3 El programa está listo para su ejecución dado que ya se han realizado las gestiones necesarias con las APCs de cada uno de los países forman parte del mismo, comprobando su interés y compromiso a participar en el programa.

D. Período de ejecución y calendario de desembolsos

- 5.4 El período de ejecución será de 24 meses y el de desembolsos de 30 meses y se contarán a partir de la fecha de aprobación de la operación.

E. Adquisiciones y contrataciones

- 5.5 Las adquisiciones de bienes, y la selección y contratación de consultores se llevarán a cabo de conformidad con las políticas del Banco contenidas en los Documentos GN-2349-7 y GN-2350-7. La contratación de las consultorías se realizará conforme al método de “Selección Basada en las Calificaciones de los Consultores (SCC)”. En la selección del método de adquisiciones se consideró el monto de las contrataciones previstas como parte de este programa; el método elegido atiende a la necesidad de mantener la transparencia, competencia y eficiencia como principios rectores del proceso de selección y adjudicación de las consultorías.

VI. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

A. Responsabilidad técnica y básica

- 6.1 La responsabilidad técnica y de supervisión del programa corresponderá al Banco Interamericano de Desarrollo, por medio de INT.

B. Informes de avance e informe final

- 6.2 Al final de la ejecución de las actividades previstas en cada componente, las firmas consultoras y/o consultores individuales encargados de la realización de las actividades, deberán realizar un informe final y una presentación de los resultados obtenidos ante el equipo de proyecto de INT.

C. Describir las evaluaciones propuestas

- 6.3 Para el seguimiento y la evaluación del desarrollo de las actividades del programa se utilizará el Marco Lógico (anexo I) y el sistema de ISDP (Informes de Seguimiento del Desempeño de Programa) para Cooperaciones Técnicas No Reembolsables.

VII. BENEFICIOS Y RIESGOS DEL PROGRAMA

A. Beneficios del programa e impacto en el desarrollo

- 7.1 El programa contribuirá al aprovechamiento de las oportunidades de inversión a raíz de las nuevas tendencias internacionales de tercerización de procesos empresariales, generando análisis, información de mercado y propuestas novedosas y relevantes que permitan mejorar el posicionamiento estratégico de la región para la atracción de inversiones y la generación de empleos de valor añadido en el sector servicios.

B. Beneficiarios

- 7.2 Los beneficiarios de este programa serán las APCs y principalmente las empresas y el capital humano de los países del Cono Sur, en este último caso como los beneficiarios finales de las estrategias y acciones de promoción de inversiones en términos de aprovechamiento de las oportunidades de negocios y de empleos que se abren a partir de las nuevas tendencias del comercio mundial antes mencionadas.

C. Riesgos

- 7.3 El impacto regional del programa depende de la voluntad política y la capacidad productiva de los países de la región para aprovechar las nuevas oportunidades comerciales. Manteniendo los productos de la CT en el nivel puro y exclusivamente técnico contribuye a minimizar el riesgo de cuestionamientos políticos; por otra parte, el fortalecimiento de la capacidad de las APCs para el diseño de programas y servicios de apoyo al sector privado, redundará en el mejoramiento de la capacidad productiva de los países de la región.

VIII. ASPECTOS MEDIOAMBIENTALES Y SOCIALES

- 8.1 Esta cooperación técnica fue clasificada con la categoría “C”, el programa no requerirá de acciones ambientales o sociales complementarias. El programa consiste en trabajos de consultoría y talleres de divulgación, no se prevé que el mismo tenga impactos sociales o ambientales negativos.

IX. RECOMENDACIÓN

- 9.1 Fabrizio Operti, (INT/INT), Jefe de equipo del proyecto, recomienda la aprobación de esta cooperación técnica y el uso de recursos de los ingresos netos del Fondo para Operaciones Especiales (FOE) por un total de US\$.400.000 para financiar las actividades descritas en este documento.

X. CERTIFICACIÓN

- 10.1 La Unidad de Gestión de Donaciones y Cofinanciamiento (VPC/GCM) certifica que la suma de US\$400.000 proveniente de los ingresos netos del Fondo para Operaciones Especiales (FOE) está disponible para el financiamiento de las actividades propuestas en el presente Plan de Operaciones.

_____*(original firmado)*_____
Marguerite S. Berger
Jefe, VPC/GCM

_____*03-Oct-2008*_____
Fecha

XI. APROBACIÓN

- 11.1 De conformidad con la autoridad delegada por el Directorio Ejecutivo en el Presidente del Banco y por éste en los Gerentes de Sector de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento (Resolución DE-044/08 y Memorando del 6 de mayo de 2008 - Delegación de Autoridad), el Gerente del Sector de Integración y Comercio, autoriza el uso hasta de US\$400.000 de los ingresos netos del Fondo para Operaciones Especiales (FOE) para financiar esta cooperación técnica con carácter no reembolsable.

_____*(original firmado)*_____
Antoni Estevadeordal
Gerente, INT/INT

_____*07-Nov-2008*_____
Fecha

ANEXO I MARCO LÓGICO PROMOCIÓN DE INVERSIÓN MULTI-PAÍS (RG-T1594) REGIONAL			
RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
FIN Y PROPÓSITO			
<p>El objetivo general de este programa es desarrollar herramientas para contribuir al mejoramiento de la competitividad regional y a la creación de oportunidades de inversión y de empleos de valor agregado, especialmente en el sector servicios.</p> <p>En particular el proyecto pretende:</p> <p>i) Fortalecer el posicionamiento estratégico de los países del Cono Sur como destinos de inversión multi-país a través de la identificación precisa de las demandas y tendencias del mercado, particularmente en la industria del offshoring; y</p> <p>ii) desarrollar nuevas estrategias de promoción para los países del Cono Sur como destinos de inversión extranjera, con especial énfasis en la dimensión multi-país y en las industrias exportadoras de servicios.</p>	<p>Evaluación de demanda real para potenciar la inversión multi-país offshoring.</p> <p>Línea de base 2008: Carencia de estudios a nivel regional la demanda de la inversión de servicios de offshoring.</p> <p>Indicador al final del proyecto: Todos los países del cono sur cuentan con mejor conocimiento e información de mercados que les permita diseñar agendas de promoción para desarrollar y fomentar el sector de servicios.</p> <p>Línea de base 2008: Carencia de estrategias de promoción de inversión multi-país en materia de offshoring.</p> <p>Indicador al final del proyecto: Todos los países del cono sur cuentan con estrategias y recomendaciones de políticas en materia de promoción de inversión multi-país, especialmente en la industria de offshoring.</p>	<p>Informes de avance e informe final del programa</p>	<p>Compromiso y participación activa de los países y las mismas instituciones locales involucradas en el proyecto.</p>

ANEXO I MARCO LÓGICO PROMOCIÓN DE INVERSIÓN MULTI-PAÍS (RG-T1594) REGIONAL			
RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
COMPONENTES			
<p>Componente 1: Estudio de mercado sobre inversión multi-país</p>	<p><u>Línea de Base 2008:</u> Carencia de estudios y evaluaciones en materia de inversiones a nivel regional.</p> <p><u>Meta del Indicador:</u> Diagnóstico realizado y determinación de los 5 sectores de mayor potencial de inversión y promoción de exportaciones a los 6 meses de iniciada la ejecución del proyecto.</p> <p><u>Línea de Base 2008:</u> Carencia de encuestas especializadas en offshoring para identificar las percepciones que tienen potenciales inversionistas sobre el Cono Sur.</p> <p><u>Meta del Indicador al final del proyecto:</u> Encuesta diseñadas y realizadas.</p>	<p>Estudio realizado y disponible para el comienzo de la ejecución del componente 2.</p> <p>Encuesta realizada.</p>	
<p>Componente 2: Elaboración de Recomendaciones de Políticas y de Estrategias de Atracción de Inversión Multi-País.</p>	<p><u>Línea de Base 2008:</u> Carencia de estrategias de promoción de los países de la región como destinos de inversión extranjera multi-país en materia de offshoring</p> <p><u>Meta del Indicador al final del proyecto:</u> Estrategias de promoción comercial de los países de la región como destinos de inversión extranjera multi-país en materia de offshoring en función de las ventajas competitivas de cada uno en los diferentes segmentos de la industria.</p>	<p>Estrategia de promoción elaborada.</p>	

ANEXO II
PLAN DE ADQUISICIONES
PROMOCIÓN DE INVERSIÓN MULTI-PAÍS
(RG-T1594)
REGIONAL

No. Ref.	Descripción y tipo de Adquisición	Costo Estimado del Contrato (US\$ 000)	Método de adquisición 1	Revisión (ex-ante o ex-post)	Fuente de financiamiento y porcentaje		Fechas Estimadas		Estatus (Pendiente, en proceso, cancelada)	Comentario
					IDB %	Local / Otro %	Fecha tentativa de publicación	Fecha de contrato		
Adquisición de servicios de consultoría										
	1. Servicios de Consultoría <ul style="list-style-type: none">1 Firma Consultora que realizará los estudios de mercado por país.1 Firma Consultora para realizar las encuestas empresariales y estrategias de promociónConsultoría de apoyo técnico a la ejecución.	150.000	SCC	Ex-ante	100%	-	N/A	N/A	Pendiente	
		150.000	SCC	Ex-ante	100%	-	N/A	N/A	Pendiente	
		30.000	SCC	Ex-ante	100%	-	N/A	N/A	Pendiente	
Adquisición de obras, bienes (& otros servicios)										
	2. Gastos de Organización <ul style="list-style-type: none">Taller de difusión: gastos logísticos y viajes	50.000	Shopping	Ex-ante	100%	-	N/A	N/A	Pendiente	
	3. Gastos de Ejecución <ul style="list-style-type: none">Apoyo logístico para la ejecución.	10,000	Shopping	Ex-ante	100%	-	N/A	N/A	Pendiente	

- 1 **Consulting Firms:** Contratación Basada en Desempeño; **CPGB:** Contrataciones con Prestamos Garantizados por el Banco; **PSC:** Participación de la Comunidad en las Contrataciones; **SBCC:** Selección Basada en la Calidad y el Costo; **SBC:** Selección Basada en la Calidad; **SBPF:** Selección Basada en Presupuesto Fijo; **SBMC:** Selección Basada en el Menor Costo; **SCC:** Selección Basada en las Calificaciones de los Consultores; **SD:** Selección Directa.