

TÉRMINOS DE REFERENCIA

MAS ALLÁ DE VERDE: DESARROLLO PARA CHILE DE UNA TAXONOMIA AMBAR O TAXONOMIA DE TRANSICIÓN

REGIONAL

Proyecto Número

RG-T4112

Articulación público-privada y excelencia operativa

1. Contexto y Justificación

- 1.1 Para apoyar a los inversionistas, gobiernos y otras entidades se ha desarrollado la taxonomía de finanzas “verdes” y sostenibles de la Unión Europea, . Su objetivo ha sido el de proporcionar definiciones solidas y claras para apoyar e incrementar las actividades que contribuyen de forma sustancial a resolver la crisis climática. Los criterios establecidos pueden ser de difícil cumplimiento dado que los objetivos climáticos estas alineados a los altos estándares europeos y por esta razón se ha avanzado en la región hacia taxonomías propias que permitan alinear las categorías a los desafíos de la región. Adicionalmente desde la taxonomía de la EU se ha identificado una amplia brecha frente a las posibilidades de financiar actividades que soporten la transición de los diferentes sectores hacia modelos más sostenibles o aunque no puedan considerarse como verdes.
- 1.2 Estas actividades requieren de una financiación específica que les permitan realizar inversiones para la transición, la cual puede ir desde abandonar los niveles de rendimiento significativamente perjudiciales a alinearse con soluciones climáticamente significativas. La taxonomía existente deja varias actividades por fuera de su clasificación lo que en muchos escenarios se entiende como una señal negativa a la inversión en estas categorías. Sin embargo, este no era el fin inicial de esta taxonomía, la cual estaba enfocada en dar una respuesta inicial a los sectores identificados como críticos.
- 1.3 Durante los últimos meses se ha estudiado la posibilidad de ampliar la taxonomía existente, incluyendo nuevas etiquetas que permitan a los participantes del mercado financiero y a diferentes instituciones identificarlos y aplicarlos de forma clara. Esta taxonomía ampliada busca describir de manera solida las diferentes transacciones medioambientales haciendo referencia a los diferentes niveles de rendimiento. Para esto se ha recomendado ampliar la taxonomía para clasificar las actividades de la siguiente forma: 1) Rendimiento insostenible que requiere una transición urgente para evitar un daño significativo, 2) Rendimiento intermedio (o ámbar), 3) Desempeño insostenible y significativamente perjudicial en el que se requiere una salida/desmantelamiento urgente y gestionado y 4) Actividades de bajo impacto ambiental.

Contexto país

- 1.4 Chile realizó en 2020 la actualización de sus NDC en las cuales estableció una nueva meta de mitigación, modificando el indicador de intensidad de emisiones, condicional e incondicional, por un indicador absoluto incondicional, con una meta a alcanzar de 95 MtCO₂eq al 2030. Esta meta, corresponde a un punto intermedio en el camino a la carbono neutralidad al 2050.
- 1.5 Bajo este marco Chile también ha venido avanzando en el diseño y la implementación de instrumentos financieros Presentando en 2019 su primera “Estrategia Financiera frente al Cambio Climático” (EFCC) la cual busca definir los lineamientos y condiciones habilitantes para la transición a una economía resiliente y baja en carbono. Dentro de los tres ejes definidos en esta estrategia están definidos “La promoción de instrumentos económicos y financieros verdes que apoyen el desarrollo de mercados bajos en emisiones y resilientes al clima” y el “Fortalecimiento de las finanzas verdes en el sector financiero”
- 1.6 El Ministerio de Hacienda de Chile en junio de 2022 llevó a cabo la primera reunión del Comité preliminar de taxonomía verde, en el que participaron representantes del Ministerio de Medio Ambiente, del Banco Central, de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), Superintendencia de Pensiones y la cartera de Hacienda. Este comité busca definir una taxonomía verde para Chile la cual permita identificar y clasificar las actividades económicas que puedan considerarse medioambientalmente sostenibles. Además, este comité tiene el objetivo de apoyar la transición a una economía más verde.
- 1.7 Para avanzar en el objetivo de apoyar una transición hacia una economía mas verde, se hace necesario trabajar en una ampliación de la taxonomía verde y desarrollar una taxonomía ampliada que permita describir la contribución de las de las diferentes actividades económicas basándose en como se relacionan con los objetivos climáticos y que permitan describir el tipo de cambio y de impacto que puede lograrse mediante el uso de la financiación sostenible en una financiación hacia una transición mas limpia. Las actividades de transición no deben catalogarse como verdes ya que esto haría que fuera poco claro a la hora de medir la financiación y la transición económica que se requiere en los diferentes sectores. Las finanzas sostenibles y la alineación con París de todos los flujos financieros requieren el “enverdecimiento” de toda la economía, reconociendo que los diferentes sectores y los diferentes países tendrán diferentes puntos de partida y diferente potencial de transición.
- 1.8 La posibilidad de tener un entendimiento ampliado de las finanzas sostenibles y la alineación de los flujos financieros con París demuestra que se deben definir e incentivar las oportunidades de financiación para transformar las actividades que puedan mejorar. Dado que las transiciones exigen inversiones, se hace necesario desarrollar una categoría “Ámbar o de Transición” que enmarque dentro de unos criterios oficiales, claros y solidos que permitan identificar las actividades y las características que tienen para soportar las inversiones en estas actividades y dar la confianza a los

inversionistas de que las inversiones que se están haciendo corresponden a una transición genuina que aportara a las metas de cambio climático.

2 Objetivo

2.1 El objetivo central de este proyecto consiste en desarrollar una Taxonomía Ámbar para Chile. Esta taxonomía busca definir las categorías y parámetros aplicables para etiquetar actividades que permitan incentivar la financiación de transiciones urgentes que abandonen las actividades significativamente perjudiciales para el ambiente, junto con el fomento de la resiliencia climática y el apoyo a la transformación de toda la economía.

3 Alcance

3.1 Fase 1. Definir la transición intermedia, las inversiones y los planes correspondientes. Se debe definir las categorías y parámetros que permitan identificar una actividad o proyecto como Ámbar o de transición y cuáles son los sectores para los cuales se puede contemplar esta categoría, identificando también cuáles son los sectores críticos que no deben ser incluidos en esta categoría dado que no existen alternativas para su transición o su mejora en impactos ambientales y climáticos. Adicionalmente debe contemplarse dentro de los requisitos para calificar como transición intermedia, las decisiones de inversión deben incorporarse en estrategias de transición sólidas y supervisadas a nivel de empresa o de entidad y en planes de gastos intermedios específicos para cada actividad, como KPI informados para las empresas y los productos financieros.

3.2 Fase 2. Diferenciación y granularidad variable de los conceptos y etiquetas de transición. Para que la taxonomía a definir contenga los diferentes lineamientos específicos que den soporte y confianza a los inversionistas y las empresas se hace necesario tener un detalle en el lineamiento de las inversiones de forma que puedan ser fácilmente identificadas sus rutas de transición. Por ejemplo la taxonomía de la ASEAN¹ la categoría Ámbar o de transición puede ser de una de las siguientes formas i) actividades que siguen una trayectoria de descarbonización alineada con la trayectoria requerida por el Acuerdo de París, ii) actividades que se enfrentan a barreras significativas para la descarbonización, y iii) soluciones provisionales para reducir significativamente las emisiones en comparación con las alternativas disponibles y que se llevan a cabo durante un período de tiempo limitado.

3.3 Fase 3 Medidas de seguimiento y evaluación. Una empresa que este en categoría Ámbar o que haya desarrollado actividades de transición para alcanzar esta categoría debe realizar seguimiento a diferentes factores como lo son la evaluación de riesgos y vulnerabilidad climáticos, dado que el no seguimiento de estas variables o la no toma de acciones puede llevar a que tenga en el tiempo un

¹ <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/11/ASEAN-Taxonomy.pdf>

impacto negativo mayor del considerado al iniciar la transición. Por esta razón se hace necesario definir las variables de seguimiento que deben implementar las empresas en categoría de transición con el fin de poder medir su impacto en el tiempo y definir los nuevos planes de transición que se deben implementar para mantener la categoría ámbar o avanzar hacia una categoría verde.

- 3.4 Fase 4. Definición de instrumentos y productos de financiación de la transición. Como resultado de los marcos de financiación de la transición, se pueden encontrar dos tipos de productos e instrumentos financieros identificados inicialmente. En primer lugar, tipos de bonos verdes, préstamos y acciones para actividades de transición delimitadas y, en segundo lugar, bonos corporativos de propósito general, préstamos o acciones temáticas sobre la entidad que está realizando la transición hacia niveles más sostenibles de rendimiento ambiental, como son los bonos y productos de préstamos vinculados a la sostenibilidad. Se debe definir que tipos de instrumentos de financiación son los más adecuados para las actividades de transición y cuáles deberían ser los requisitos o KPI's relacionados a estos productos de acuerdo con la categorización que se haya establecido para la categoría Ámbar.
- 3.5 Fase 5. Desarrollo de capacidades. Se deberá desarrollar un material de socialización de la taxonomía, el cual debe tener como público objetivo los principales grupos de interés identificados entre los que se encuentran La Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (ABIF), gremios de los principales sectores identificados como prioritarios para la transición y personal de Instituciones Financieras.

CHARACTERIZING THE DIGITAL INCLUSION GAP OF AFROBRAZILIAN POPULATIONS AND AFRO-LED BUSINESSES

REGIONAL

Project number

RG-T4112

Articulación público-privada y excelencia operativa

1. Context and justification

It has been widely documented that COVID-19 has exacerbated inequalities in Latin America and the Caribbean.^[1] Moreover, the pandemic has evidenced the importance of digital inclusion in access to economic opportunities. Yet, unequal access to internet and digital services is still the reality of many in the region and it is the lower-income populations that remain excluded. In the case of Brazil, almost 50 million people remain digitally excluded^[2], and the population in the lower income, which is overwhelmingly black^[3], is the one with more limited access to internet. Although studies have determined that income is a factor of access to connectivity^[4], the progress made by Afrobrazilians in education and in the labor market has yet to be reflected in access to other services, such as credit, where blacks are more likely to be rejected in a credit application or are underserved.^[5] Moreover, black start-ups face additional difficulties in accessing finance in the Brazilian ecosystem. Accessing digital inclusion provides access to services and employment to this excluded population, thus responding to one of the social development challenges in our region. In order to understand the market opportunity that Afrobrazilians represent in accessing digital services, it is key to characterize the reasons for the gap and key features of the Afro-populations and afro-businesses that are currently restricted in their access to these services.

2. Objectives

The purpose of this consultancy is to size the market opportunity that the Afrobrazilian population represents for businesses relevant to IDB Invest if it is to be digitally included. The consultancy will address digital inclusion as the access of both Afrobrazilian persons and Afrobrazilians businesses to different set of services including, but not limited to internet, cellphones, smartphones, computers and the ability to use digital technologies.

3. Activities

1. *Phase 1: Desk research to define target markets and data availability*
 - *Based on the literature and national standards to define black populations and black SMEs, provide a definition of the scope of Afrobrazilian population and black-SMEs (leadership/ownership). Dimensions to consider will include: gender, rurality/urban, age, and levels of income.*

- *Determine the scope of what will be included in digital inclusion (both access and use of technologies should be included in this definition) as well as identify the relevant businesses in the ecosystem that offer services relevant for digital inclusion (e.g fintechs, telecommunication companies (access to credit), schools (education in digital competencies- edtech). Correlations between digital services and AfroBrazilian well-being should be considered to determine scope.*
 - *Identify the indicators that will allow to characterize the AfroBrazilian market and their availability at the sub-national level.*
 - *Identify the barriers AfroBrazilians face in accessing these services, accounting for gender considerations*
2. *Phase 2: Size the market opportunity [alternatively, the size of the gap] represented by the AfroBrazilian population if digitally included*
- *Jointly with IDB, determine the services and the target market that will be applicable. For example: credit gap for black SMEs, access to smartphones by black populations, AfroBrazilian opportunity for education in digital services*
 - *Estimate the size of the market in millions of dollars*
 - *Quantify, if applicable, whether the market opportunity for digital inclusion may result in an enablement effect^[6] for reducing carbon emissions in Brazil associated to decreased electricity, gas, or fuel consumption, in terms of GHG emissions reduced per year per measure*
3. *Phase 3: Identify the businesses that can benefit from closing these gaps (ie benefit from these market opportunities)*
- *The businesses identified should be relevant to IDB Invest's operations*
 - *Identify the risks and barriers that threaten the ability of these businesses to address these market opportunities (regulatory, educational constraints, etc)*

4. Expected results and deliverables

1. Expected results:

- *Characterization of the gap in access to specific services in terms of gender (other intersectionality such as LBGTQ+, disability if applicable) rurality/urban/ geography, income level, SME size*
- *Size of the market opportunities identified if the AfroBrazilian population is digitally included*

2. Deliverables

- *Deliverable 1 – Workplan*
- *Deliverable 2 – Report with definitions of target market and services of interest, the barriers the target markets phase to be digitally included, characterization of the gaps, businesses that can benefit from it and market sizing*
- *Deliverable 3 – Excel file with market sizing calculations, along with enablement effect GHG reductions, which should be easily understood. Dashboards will be included.*

5. Timeline and milestones

1. *This is a tentative timeline.*

Deliverable	Timeline
Deliverable 1 – Workplan	5 days after kick-off
Deliverable 2 – Report (partial draft)	2 months after kick-off
Deliverable 2 and 3 – Excel file with market sizing calculations	4 months after kick-off

6. Reporting requirements

1. *Deliverables will be produced in English or Portuguese, in editable format and should be sent by email. Zip files will not be accepted.*
2. *Deliverables Will include an executive summary and all annexes. Any delay in delivering should be informed as soon as possible so a new date can be agreed.*
3. *The workplan should also include the periodicity of check-in meeting.*

7. Acceptance criteria

1. *IDB will have the opportunity to provide feedback to each and every deliverable at least once and will have at least one week to review them. Only when, to the sole criteria of IDB, feedback has been incorporated, such deliverables will be accepted. The acceptance criteria will be guided by these Terms of Reference.*

8. Other requirements

1. *The consultant should have*
 - *expertise in market studies, particularly in sizing market opportunities,*
 - *be knowledgeable of the Brazilian databases relevant for this project*
 - *show a track record in sizing market opportunities for the bottom of the pyramid, women, and/or racial groups*
2. *The local presence of the consultant in Brazil is highly valued.*

9. Supervision and reporting

1. *The deliverables will be sent to: Karisa Ribeiro (karisar@iadb.org)*

10. Cronograma de pagos

1. *The applicable exchange rate will be the one indicated in the RFP for payments in local currency*

Payment schedule	
Deliverable	%
1. Deliverable 1	10%
2. Deliverable 2	50%
3. Deliverable 3	40%
TOTAL	100%

[1] Ver entre otros, BID, De la crisis a la oportunidad: el COVID 19 en el mercado laboral en América Latina y el Caribe, 2022. CEPAL, Los impactos sociodemográficos de la pandemia de COVID-19 en América Latina y el Caribe, 2022.

[2] <https://agenciabrasil.ebc.com.br/radioagencia-nacional/geral/audio/2020-04/ibge-um-cada-quatro-brasileiros-nao-tem-acesso-internet>

[3] CEPAL, Las personas afrodescendientes y el COVID-19: develando, desigualdades estructurales en América Latina, 2021.

[4] BID e Iclaves, La brecha de género en la transformación digital empresarial en América Latina y el Caribe, 2022.

[5] <https://theintercept.com/2022/05/13/mercado-financeiro-exclui-negros-escravidao/>

[6] By increasing connectivity, improving efficiency and impacting behavior change, mobile network enabled technologies are helping avoid emissions by decreasing electricity, gas, and fuel consumption. In 2018, mobile communications technologies enabled a decrease in 1.44 billion MWh of electricity and gas, and 521 billion litres of fuel, globally. Source: “The Enablement Effect - The impact of mobile communications technologies on carbon emission reductions”, GSMA.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

APOYO PARA EL POSICIONAMIENTO DE CONO SUR COMO EXPORTADOR GLOBAL DE HIDRÓGENO VERDE Y SUS DERIVADOS

REGIONAL

Proyecto Número

RG-T4112

Articulación público-privada y excelencia operativa

1. Contexto y Justificación

2. *El hidrógeno verde se ha posicionado como un eje de descarbonización estratégico a nivel global, dadas sus aplicaciones complementarias como vector para los sectores de industria, transporte, y energía. Entre sus aplicaciones más relevantes y emergentes se encuentran su uso como un insumo para las industrias químicas, de alimentos, y fertilizantes, su potencial para desplazar al gas natural como combustible en las industrias siderúrgica, cementera, y de generación de calor, su uso como vector energético para movilidad cero emisiones, almacenamiento de electricidad, y producción de combustibles sintéticos, entre otros.*
3. *El hidrógeno verde se produce a partir de la electrólisis del agua, proceso mediante el cual se emplea electricidad de origen renovable para generar una reacción electroquímica que divide la molécula de agua en sus componentes base, hidrógeno y oxígeno libre. Este hidrógeno generado en estado gaseoso se puede luego comprimir, almacenar, o transportar, de manera que pueda luego ser comercializado o integrado en cadenas de suministro que le permitan atender los usos finales descritos en el párrafo 1.1.*
4. *El hidrógeno también sirve como molécula base para producir otros insumos industriales de alta relevancia en mercados de commodities internacionales, como el amoníaco (mediante el proceso de Haber-Bosch), insumo fundamental para la producción de fertilizantes, y el metanol, un importante precursor de varios químicos de interés comercial y en sí mismo como alcohol carburante y combustible.*
5. *La Unión Europea, Japón, Corea del Sur, y el estado de California se destacan por ser pioneros al estar realizando inversiones sustanciales en la creación de capacidades técnicas, infraestructura, e instrumentos regulatorios para habilitar un acelerado despliegue de la llamada “economía del hidrógeno”, potenciada por hojas de ruta estratégicas, incentivos a la inversión, y establecimiento de relaciones estratégicas con países que puedan suministrar hidrógeno verde o de bajo carbono a precios competitivos.*
6. *No obstante, estas regiones que se posicionan como adoptantes tempranos de tecnologías de aprovechamiento del hidrógeno carecen de las condiciones requeridas para producir el gas de manera costo eficiente dentro de sus fronteras. Dentro de los componentes de costo de producción del hidrógeno verde, el costo de la electricidad que se usa es normalmente el más relevante, representando entre el 50 y el 70% del costo nivelado del hidrógeno dependiendo de*

las demás variables que influyen en su determinación. Adicionalmente, y dada la naturaleza de generación variable de las fuentes renovables como la solar o la eólica, un mayor factor de planta de los generadores que suministran la electricidad a los electrolizadores resulta en un menor costo nivelado del hidrógeno.

- 7. Los países del Cono Sur (CSC), particularmente Chile y Argentina, tienen condiciones idóneas para la producción de hidrógeno verde, dados sus excelentes recursos solares (norte de Chile) y eólicos (Patagonia), que les permite a generadores renovables en estas ubicaciones alcanzar muy bajos costos nivelados de electricidad y altos factores de planta. Dado que además son países con desarrollada infraestructura portuaria y una baja demanda doméstica proyectada para el hidrógeno verde, la exportación de este presenta una oportunidad de desarrollo económico altamente atractiva para CSC, pudiendo convertirse en el polo de exportación del hidrógeno verde más económico del mundo^[1], o de sus derivados como amoníaco o metanol renovable.*
- 8. Adicionalmente, los cinco países de CSC (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay) cuentan todos con una Hoja de Ruta para Hidrógeno Verde desarrollada por los Gobiernos Nacionales de cada país, cimentando así el interés de cada uno de ellos en identificar y desarrollar aplicaciones tanto a nivel doméstico como internacional. Por ello, brindar apoyo estratégico a los países CSC en identificar y potenciar la ventaja competitiva que pueden tener en materia a ser exportadores de hidrógeno verde hacia 2050 puede ser estratégico en la creación de una nueva industria de alcance global para la subregión.*

9. Objetivos

- 1. El objetivo central de este proyecto consiste en realizar un estudio para generar recomendaciones a nivel de creación de capacidades técnicas, instrumentos regulatorios, y relaciones a nivel gubernamental que permitan a los países de CSC generar las condiciones idóneas para poder exportar hidrógeno verde hacia los mercados europeo y asiático, inicialmente.*
- 2. Adicionalmente, el proyecto pretende identificar proyectos en fases de preinversión o implementados a nivel global que estén orientados exclusivamente hacia la exportación de hidrógeno verde, metanol, o amoníaco renovable, con el fin de caracterizarlos para informar a otros desarrolladores privados de la región CSC sobre la magnitud de inversiones, modelo de negocio, barreras y oportunidades que puede presentar la creación de proyectos similares a futuro.*

10. Alcance de los servicios

- 1. Fase 1 – Realizar un benchmarking de estudios de demanda de hidrógeno verde y sus derivados a nivel global, con énfasis en aquellos que proyectan la demanda futura de la Unión Europea, Japón, y Corea del Sur como mercados de adopción temprana, para determinar los “puntos de precio” y los volúmenes proyectados por región importadora a 2030, 2040 y 2050.*

2. *Fase 2 – Realizar un stock-taking de proyectos orientados a la exportación de hidrógeno, amoníaco o metanol renovable, con el fin de caracterizarlos cuantitativamente.*
3. *Fase 3 – Identificar oportunidades y generar recomendaciones para crear capacidades regionales en CSC que apoyen los proyectos futuros orientados a exportación. Jobs, GDI, digital*

11. Actividades clave

1. *Para alcanzar los objetivos trazados, el consultor o firma consultora debe ejecutar, como mínimo, las siguientes actividades:*

2. Fase 1 – Volúmenes y puntos de precio competitivos

- *Compile los resultados de estudios realizados por consultoras, centros de investigación, gobiernos nacionales, y otros actores relevantes que contengan proyecciones de demanda (en volúmenes) y puntos de precio competitivos en la Unión Europea, Japón y Corea del Sur.*
- *Por medio de una metodología propuesta por el consultor, determinar los rangos de volúmenes de demanda de hidrógeno verde, amoníaco y metanol renovables, a 2030, 2040, y 2050 para estas regiones, junto con su respectiva incertidumbre, integrando los resultados de los estudios consultados.*
- *Realizar la misma tarea para los puntos de precio objetivo del hidrógeno, amoníaco y metanol a 2030, 2040, y 2050.*

3. Fase 2 – Proyectos en CSC orientados a exportación

- *Realizar un stock-taking de proyectos orientados a la exportación de hidrógeno, amoníaco o metanol renovable a nivel global que se encuentren en fase de preinversión (prefactibilidad, factibilidad, o estructuración), o implementados ya, integrándolos en una base de datos que indique, como mínimo, país, región, mercado de exportación objetivo, sponsor principal, actores involucrados, CAPEX estimado, y costo nivelado estimado del producto*
- *Comparar el costo nivelado de cada uno de ellos con el punto de precio del mercado objetivo al cual se exportará, para determinar el gap competitivo a 2030, 2040 y 2050*
- *Generar recomendaciones que permitan informar a desarrolladores de proyectos del sector privado en CSC y a instituciones financieras sobre el Outlook de negocio para la exportación de hidrógeno verde y sus derivados, en términos cualitativos (volúmenes, precios, márgenes, CAPEX, ROI, entre otros), con base en la caracterización realizada sobre los proyectos analizados.*

4. Fase 3 – Oportunidades para creación de capacidades regionales

- *Identificar de manera cualitativa y cuantitativas oportunidades en la cadena de valor de proyectos tipo orientados a exportación en las cuales productos y servicios manufacturados o provistos desde CSC (tanto por empresas grandes como MiPYMES) pudiesen ser integrados en los mismos. Determinar si existen brechas técnicas entre estos productos y servicios y sus contrapartes importadas y típicamente usados en proyectos de hidrógeno*

- *Cuantificar la cantidad de empleos de tiempo completo (FTEs) que puede generar un proyecto tipo orientado a exportación de hidrógeno verde o sus derivados, en sus fases de construcción y operación, desagregando estos empleos por los roles y requerimientos de talento humano demandado*
- *Generar recomendaciones aplicables tanto a nivel de creación de políticas públicas e incentivos, como para las empresas privadas, que permitan que los FTEs asociados a proyectos de hidrógeno verde y sus derivados para exportación en CSC puedan ser suplidos en una proporción relevante por mujeres, afrodescendientes e indígenas, migrantes y grupos vulnerables tradicionalmente subrepresentados en el sector energético de la subregión*

12. Resultados esperados y entregables

1. *Dos entregables principales se esperan más un plan de trabajo:*
 - *Entregable 1 – Plan de Trabajo*
 - *Entregable 2 – Reporte de volúmenes y puntos de precio en mercados importadores*
 - *Entregable 3 – Caracterización de proyectos y recomendaciones para exportación desde CSC, incluyendo oportunidades para creación de capacidades regionales*

13. Cronograma de Proyecto e hitos

6.1 Este cronograma del proyecto es tentativo. Sin embargo, si el consultor desea acortar las fechas de entrega de algunos entregables, se pueden otorgar puntos adicionales en la evaluación de la propuesta.

Entregable	Fecha Prevista
Entregable 1 – Plan de Trabajo	5 días posterior a Kick-Off (KOM)
Entregable 2 – Reporte de volúmenes y puntos de precio en mercados importadores	KOM + 2 meses
Entregable 3 – Caracterización de proyectos y recomendaciones para exportación desde CSC, incluyendo oportunidades para crear capacidades regionales	KOM + 4 meses

14. Requerimientos para reportar

1. *Los entregables se producirán en español. Los entregables deben prepararse en formatos editables, incluidos MS Word, MS PowerPoint y/o MS Excel, según se requiera, y deben enviarse por correo electrónico en formato electrónico al equipo de BID y BID Invest. Los archivos zip no se aceptarán como entregas finales, debido a las regulaciones de la Sección de Gestión de Registros.*
2. *Los entregables tendrán portada, índice automatizado, resumen ejecutivo e incluirán todos los anexos. Los entregables deben entregarse a tiempo, de acuerdo con los cronogramas acordados y los hitos descritos en estos Términos de referencia.*

3. *Dentro del Plan de Trabajo, el consultor deberá proponer reuniones periódicas con BID Invest y BID con una frecuencia no menor a 20 días, para monitorear el avance del proyecto.*

15. Criterios de aceptación

1. *BID y BID Invest tendrán la oportunidad de proporcionar comentarios sobre todos los entregables. La firma consultora proporcionará versiones preliminares y finales de todos los productos. Los entregables y productos derivados de estos términos de referencia se considerarán aceptables una vez que los comentarios y la retroalimentación proporcionados por el Equipo de BID y BID Invest se incorporen al producto final. Los criterios de aceptación de los entregables se regirán por la descripción de los entregables en este documento y por la calidad y experiencia que se espera que se refleje en cada uno de ellos.*

16. Otros requisitos

1. *El oferente deberá ser una Firma Consultora que acredite al menos cinco proyectos finalizados relacionados con estudios de mercado relacionados con hidrógeno verde y sus derivados.*
2. *Presencia local de la firma o experiencias concretas en uno o más de los países de CSC será evaluada favorablemente.*

17. Supervisión y reportes

18. *Los reportes y entregables deben ser remitidos a Karisa Ribero – Coordinación CSC (karisar@iadb.org)*

19. Cronograma de pagos

1. *Los términos de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera realizar pagos anticipados en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costo más competitiva para los servicios aquí descritos.*
2. *Se aplicará el Tipo de Cambio Oficial del BID indicado en la RFP para las conversiones necesarias de pagos en moneda local.*

Cronograma de Pagos	
Entregable	%
1. Entregable 0	10%
2. Entregable 1	50%
3. Entregable 2	40%
TOTAL	100%

^[1] Según el estudio “GLOBAL HYDROGEN TRADE TO MEET THE 1.5°C CLIMATE GOAL - GREEN HYDROGEN COST AND POTENTIAL” de IRENA (2022), Chile podría tener el segundo hidrógeno más económico del mundo a 2050, con precios rondando 0.7 a 1.2 USD/kg. En América Latina, la media se proyecta en 0.9 – 1.7 USD/kg. Para referencia, la media en Europa y Asia se estima en 1.5-2.5 USD/kg. Un hidrógeno verde con un costo por debajo de 1.5 USD/kg ya se considera extremadamente competitivo.

UNDERSTANDING MARKET OPPORTUNITIES IN THE SILVER ECONOMY

Chile, Argentina, Paraguay y Uruguay

Project number

RG-T4112

Articulación público-privada y excelencia operativa

1. Context and justification

The 'silver economy' **includes all those economic activities, products and services designed to meet the needs of** an ageing population; together these can improve the inclusion and the quality of life of a growing market segment in our societies. The silver economy concept has been emerging over the years, mostly in Europe and Asia – in countries with high percentage of people over 65, and where the population is ageing due to increasing longevity and low birth rates.

The Latin America and Caribbean region is expected to experience the fastest rate of population aging in the world over the coming decades.^[1] In only 30 years, 1 in every 3 persons in countries like Brazil, Chile and Uruguay will be over 60 years old^[2].

Whilst this projected growth of the ageing population brings challenges, it also presents opportunities for new products and services that respond to new consumer patterns, and a promising engine for job creation across sectors as diverse as health, banking, automotive, energy, housing, telecommunications, entertainment, and tourism, among others. New technologies will also play a leading role in business innovation to address this market needs. Further, IDB's first report on this subject highlights the role of women in many areas of this market^[3].

2. Objectives

The objective of this consultancy is to i) conduct an in-depth silver economy market study in Argentina, Chile, Paraguay, and Uruguay, in an effort to size the market opportunity that the Silver Economy represents and will represent in the coming decades; ii) to surface concrete business opportunities in key sectors, including the financial sector; iii) understand what channels, and new products and services can best meet the needs of this market segment; and iv) identify how the silver economy may generate business opportunities and inclusive jobs for MSMEs and vulnerable groups.

3. Activities

Sizing the market

- To study and analyze the silver economy market size (value & volume) by country currently and with a 20-year forecast.

- To understand the structure of the market by identifying its key subsegments and incorporating an inclusion lens – aiming to qualify portions in terms of gender, geography (rural or urban), and income (low-income or not), and access to financial services.
- To identify and quantify market opportunities linked silver economy groups for MSMEs and vulnerable groups to develop business initiatives that address silver economy market needs.

Top Sectors

- To identify at least three key economic sectors, including the financial sector, with promising business opportunities in the silver economy - surfacing detailed information about the key factors influencing the growth of the market (opportunities, drivers, industry-specific challenges, and risks).
- To analyze the growth trends in these sectors, future prospects, and their contribution to the total market.
- To understand how these top 3 sectors and market trends may benefit the development of business opportunities for MSMEs and vulnerable groups.

Strategies and business opportunities

- To analyze and strategically profile competitive business developments such as expansions, product and service development with a universal design or silver specific design; talent development, etc.

4. Expected results and deliverables

1. Expected results:

- Sizing of the silver economy market in Argentina, Chile, Uruguay and Paraguay; with characterization by subsegments
- Identification and sizing of the top sectors where market opportunities exist
- Call to action for businesses to take advantage of concrete business opportunities and strategies to respond to the silver economy market growth by addressing an inclusive lens (MSMEs and vulnerable groups).

2. Deliverables

- Deliverable 1 – Workplan
- Deliverable 2 – Draft report and excel file with all market sizing calculations
- Deliverable 3 – Finalized report validated by IDB team
-

5. Timeline and milestones

1. *This is a tentative timeline.*

Deliverable	Timeline
Deliverable 1 – Workplan	5 days after kick-off

Deliverable 2 – Report (draft) and Excel file with market sizing calculations	X months after kick-off
Deliverable 3 – Final Report	X meses after kick-off

6. Reporting requirements

- Deliverables will be produced in Spanish, in editable format and should be sent by email. Zip files will not be accepted.*
- Deliverables will include an executive summary and all annexes. Any delay in delivering should be informed as soon as possible so a new date can be agreed.*
- The workplan should also include the periodicity of check-in meeting.*

7. Acceptance criteria

- IDB will have the opportunity to provide feedback to each and every deliverable at least once and will have at least one week to review them. Only when, to the sole criteria of IDB, feedback has been incorporated, such deliverables will be accepted. The acceptance criteria will be guided by these Terms of Reference.*

8. Other requirements

- The consultant should have*
 - expertise in market studies, particularly in sizing market opportunities,*
 - be knowledgeable of Latin American region*
 - demonstrate knowledge in the silver economy*
 - show a track record in sizing market opportunities for specific segments such as women, bottom of the pyramid, and/or racial groups*

9. Supervision and reporting

- The deliverables will be sent to: Karisa Ribeiro (*

10. Cronograma de pagos

- The applicable exchange rate will be the one indicated in the RFP for payments in local currency*

Payment schedule	
<i>Deliverable</i>	<i>%</i>
1. Deliverable 1	10%
2. Deliverable 2	50%
3. Deliverable 3	40%
TOTAL	100%

- [\[1\]](#) Silver Economy a mapping of actors and trends in Latin America and the Caribbean, BID Lab, BID, 2021
- [\[2\]](#) El pujante futuro de la economía plateada, BID, Reina Irene Mejia Chacon, 2022
- [\[3\]](#) The Silver Economy in Latin America and the Caribbean: Aging as an Opportunity for Innovation, Entrepreneurship, and Inclusion; Okomura et al, BID, 2020

