

Términos de Referencia de la Cooperación Técnica Apoyo para promover integración de la economía ecuatoriana en las cadenas globales y regionales de valor - EC-T1471

Componente 1. Promoción de la estrategia de integración comercial y facilitación del comercio, Esta CT podrá financiar, entre otros:

- (i) Capacitaciones en técnicas de negociación para fortalecer las capacidades y destrezas del equipo negociador del MPCEIP, considerando la importante agenda comercial que impulsará el Ecuador;
- (ii) Talleres de formación especializados en la negociación internacional de disciplinas en materia laboral, ambiental y de género;
- (iii) Talleres de capacitación teórico-prácticos sobre metodologías para la medición de los impactos de acuerdos comerciales en materia arancelaria;
- (iv) Capacitaciones especializadas para fortalecer la capacidad técnica del MPCEIP en negociación e implementación de Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs);
- (v) Formulación de metodología para la medición y análisis del costo logístico del proceso de exportación e importación que puedan aplicar todas las entidades de control en frontera;
- (vi) Formulación de recomendaciones para la simplificación, eliminación, homologación de las barreras arancelarias y no arancelarias del país con base en estándares internacionales.

Componente 2. Modernización de la estrategia de atracción y promoción de IED, Esta CT podrá financiar, entre otros:

- (i) Evaluación de los instrumentos e incentivos actuales de atracción y facilitación de la inversión, para analizar sus beneficios y oportunidades de mejora;
- (ii) Análisis de mejores prácticas para la formulación de la reglamentación de la figura de la defensoría del inversionista;
- (iii) Recomendaciones para la optimización del sistema de *business intelligence* y la adopción de nuevas herramientas de inteligencia comercial para mejorar el proceso de detección y seguimiento de oportunidades de inversión.

Componente 3. Promoción del desarrollo productivo y exportador Esta CT podrá financiar, entre otros:

- (i) Análisis y fortalecimiento del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador para lograr mayores encadenamientos productivos entre la IED y las empresas locales;
- (ii) Recomendaciones para mejorar la interacción entre los programas de desarrollo productivo e internacionalización empresarial;
- (iii) Mapeo de requerimientos de proveeduría internacional en sectores y mercados priorizados y su correlación con la oferta productiva y exportadora local;
- (iv) Formulación de recomendaciones para estructurar la estrategia de exportación de SBC;
- (v) Apoyo técnico para identificar e implementar indicadores de seguimiento y de resultado más idóneos e innovadores para los programas de productividad e internacionalización

CONSULTORÍA PARA APOYAR LA FORMACIÓN DEL EQUIPO NEGOCIADOR DEL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA (MPCEIP) DEL ECUADOR EN TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Contexto

La nueva política comercial del Ecuador busca concretar la visión de “más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”; y con ello impulsar la negociación y suscripción de nuevos acuerdos comerciales para buscar una mayor apertura de mercados y generar oportunidades de exportación para la producción agrícola, pesquera y manufacturera del Ecuador.

Los beneficios generados para el Ecuador a raíz del Acuerdo con la Unión Europea, han dejado en evidencia la necesidad de continuar con una estrategia de apertura comercial a través de la firma y ratificación de acuerdos comerciales que contribuyan a dinamizar al sector productivo, diversificar los destinos de exportación, incrementar la exportación de bienes y servicios; generar institucionalidad para promover una mayor atracción de inversión extranjera de eficiencia productiva; y promover una mayor integración política, comercial y de cooperación con sus principales socios comerciales; creando las condiciones para fomentar el desarrollo económico y social del país.

En el marco de la agenda comercial y la hoja de ruta que impulsa el nuevo Gobierno, Ecuador ha priorizado las negociaciones con México, proceso necesario para la posterior incorporación del Ecuador a la Alianza del Pacífico; impulsar la segunda fase de negociación con Estados Unidos, que permita el aumento de las exportaciones, la inversión y al generación de empleo; fortalecer la integración latinoamericana mediante la negociación y suscripción de acuerdos con Panamá y República Dominicana y la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales con Canadá y países del Asia Pacífico.

El MPCEIP cuenta un equipo técnico multidisciplinario que tiene conocimientos en la normativa internacional en las diferentes disciplinas que involucra los aspectos comerciales como son acceso a mercados, origen, propiedad intelectual, compras públicas, servicios, inversiones, entre otros. De igual forma ha participado en procesos de negociación comercial tanto a nivel de front office como back office.

Sin embargo, la agenda comercial con estos países, requiere que el equipo negociador además de tener los conocimientos técnicos que se abordarán en cada una de las disciplinas a negociarse, cuenten con herramientas de gestión y seguimiento de los procesos de negociación para la toma de decisiones oportunas y a tiempo en cada uno de los capítulos de negociación y que además, sirvan de herramienta al jefe negociador para definir la estrategia y los posibles escenarios para cerrar de manera exitosa las negociaciones con cada país. Adicional, es necesario que el equipo negociador tenga los conocimientos para estructurar al equipo teniendo en cuenta el rol de los diferentes actores de una negociación, el rol propiamente del negociador, así como el de los equipos técnicos, tanto frente a las contrapartes de la negociación como hacia los actores internos. Por último, es importante que el equipo negociador posea las habilidades y destrezas de negociación y que están directamente vinculadas con las barreras culturales, idiomáticas, de comunicación; entre otros.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

En este contexto, **el objetivo de la consultoría** es apoyar al MPCEIP del Gobierno de Ecuador, a fortalecer las capacidades y destrezas del equipo negociador y los funcionarios en técnicas de negociación, considerando la importante agenda comercial que impulsará el Ecuador.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

1. **Plan y cronograma de trabajo**
2. **Sostener reuniones con el Equipo Negociador del MPCEIP y el Equipo del BID** para validar y de ser el caso complementar los temas que deberá incorporar el plan de capacitación.
3. De acuerdo con la reunión sostenida, **diseñar e implementar un plan de capacitación** dirigido al Equipo Negociador del MPCEIP, en al menos los siguientes temas:

a) Como debe estructurarse la gobernanza de un equipo negociador, definiendo los roles y las responsabilidades de cada actor involucrado, entre estos:

- i. Jefe negociador y su equipo (asesores que lo acompañan a fijar la posición negociadora con otras entidades de gobierno, sector privado y sociedad civil; y coordinadores que apoyan el avance de las discusiones técnicas en las mesas de negociación y la relación diplomática con terceros países);
- ii. Grupos Técnicos Negociadores (el rol del jefe técnico de cada mesa de negociación y de los demás funcionarios de gobierno que acompañen las discusiones técnicas);
- iii. Comité del sector privado (representantes de entidades gremiales en todos los sectores que actúan como voceros de las empresas del sector privado para fijar los intereses ofensivos y defensivos de las negociaciones);
- iv. Sociedad Civil (representantes de las entidades obreras, indígenas y minorías para fijar la protección de los temas de su interés en los acuerdos comerciales); y, de ser el caso,
- v. La participación de los GAD (Gobiernos Autónomos Descentralizados) que aporten a las discusiones técnicas de las negociaciones.
- vi. **Estudio de Caso:** exponer ejemplos de al menos tres casos de éxito en otros países.

b) Construcción de la posición negociadora:

- i. ¿Cuáles son las acciones de articulación que el gobierno debe adelantar con sector privado, sociedad civil y entidades de gobierno para fijar una posición negociadora como país?
- ii. ¿Cómo se fijan los intereses ofensivos y defensivos por disciplina?
- iii. ¿Cuál debe ser el rol del Jefe negociador y el de sus equipos técnicos a la hora de fijar la posición negociadora con sector privado, sociedad civil y otras entidades de gobierno?
- iv. ¿Cuáles son las herramientas o instrumentos que ayudan a los jefes técnicos a realizar el seguimiento de los temas acordados entre las partes, los temas sensibles y aquellos que sean difíciles de negociar para reportar al jefe negociador y diseñar diversos escenarios de solución?

INT Términos de Referencia,
Para consultorías modo PEC

- v. ¿Hasta qué punto un jefe técnico puede negociar? En qué momento debe acudir al Jefe negociador? En qué momento el Jefe negociador debe apoyarse de instancias de mayor nivel como Ministros y/o Presidente del País.
- vi. ¿Cuál es el mejor instrumento o herramienta de seguimiento que debe usar el Jefe negociador para: i) hacer seguimiento a los temas acordados, sensibles y en conflicto de la negociación; ii) como y en qué momento debe un jefe negociador armar paquetes de negociación que involucre dos o más disciplinas?
- vii. ¿Cómo debe ser el trabajo con el sector privado durante las discusiones técnicas en las ruedas de negociación y cuál debe ser su rol?
- viii. **Estudio de Caso:** exponer al menos tres casos de éxito de países que hayan implementado una estrategia de articulación público-privada exitosa logrando la construcción de la posición negociadora para acordar y concluir las discusiones de las mesas técnicas y/o la negociación comercial.

c) Habilidades y destrezas del equipo negociador:

- i. ¿Cómo entender y abordar a la contraparte teniendo en cuenta sus características culturales (como se relacionan; que estilo de negociación tienen sus integrantes; cuáles son sus preferencias a la hora de hacer acuerdos; como solucionan conflictos; que tipo de relación les prefieren crear en etapas tempranas en el proceso de negociación; entre otros)?
- ii. ¿Cómo abordar y negociar con la contraparte teniendo en cuenta sus intereses ofensivos y defensivos?
- iii. ¿Cómo preparar la negociación de acuerdo con la experiencia de la contraparte?
- iv. ¿Cómo preparar una discusión técnica agregando valor a los intereses de las dos partes?
- v. ¿Cómo establecer y fortalecer la relación con la contraparte y sacar el mayor provecho?
- vi. ¿Cómo fortalecer la relación y comunicación al interior del equipo negociador para obtener fuentes alternas de información que apoyen la construcción de la posición negociadora?
- vii. ¿Cómo fortalecer las habilidades de comunicación estratégica de la información y escucha activa?
- viii. **Estudio de Caso:** exponer ejemplos de al menos tres casos de éxito en otros países.

4. Diseñar e implementar la metodología de capacitación compuesta por:

- a. Plan de formación, que contenga el syllabus con los temas que se abordarán en la jornada de capacitación. Deberá especificar el material de apoyo como lecturas; videos u otro material.
- b. La capacitación deberá desarrollar un taller práctico que se apoye en un caso real. Puede ser la actual negociación que el Ecuador adelanta con México o Estados Unidos.
 - i. El consultor deberá guiar al equipo negociador a construir una posición negociadora de alto valor en algún tema de su interés. Deberá proponer un instrumento y/o herramienta que pueden ayudar a los jefes técnicos en el seguimiento de los temas acordados, sensibles y en conflicto en la disciplina que elija; y deberá dotarlos de elementos que les permita apoyar

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

al jefe negociador en la construcción de una posición negociadora que favorezca a las partes involucradas.

- 5. Informe final:** Este deber compilar los siguientes documentos: cronograma de trabajo; plan de capacitación (syllabus con temas, descripción de cada uno y su respectivo material de apoyo); diseño de la metodología de capacitación (número de capacitaciones, tiempo, herramienta para impartir la capacitación; material de apoyo; entre otros); estudio de caso elegido para el taller con el detalle de su implementación y resultados. Al finalizar, este informe deberá informar el número de sesiones realizadas, funcionarios capacitados y emitir conclusiones y recomendaciones. Como anexo a este informe, se deberán adjuntar las presentaciones que se usaron por parte del consultor para capacitar a los funcionarios, así como todo material que sea útil para documentar el proceso de capacitación.

Para el logro de estas actividades, el consultor deberá realizar lo siguiente:

- a. Revisión de los documentos insumo entregados por el MPCEIP;
- b. Mantener reuniones con el personal del MPCEIP y BID, para consensuar metodología a ser aplicada y el cronograma de trabajo.
- c. Presentar plan y cronograma de trabajo acordado, describiendo los temas y tiempos que se requieren para el desarrollo de la consultoría.
- d. Realizar un informe final con los resultados de la capacitación y que compile todos los entregables.

Productos

El/la consultor/a presentará los siguientes productos/entregables, conforme las actividades detalladas en los objetivos del proyecto:

- **Producto 1:** Plan y cronograma de trabajo (a la firma del contrato)
- **Producto 2:** Documento con el plan de formación que contenga el syllabus y material de apoyo; y la metodología de capacitación de conformidad con los solicitado en el numeral 2, 3 y 4 (a los 15 días tras firma del contrato)
- **Producto 3:** Informe final de acuerdo con lo solicitado en el numeral 5 (a los 50 días tras firma del contrato)

Todos los entregables deben enviarse en formato word y pdf y deben editarse y elaborarse cuidadosamente, utilizando gráficos y visualización de datos cuando corresponda.

El Consultor se obliga a guardar absoluta reserva y confidencialidad con la información, documentación, registros, prácticas, conocimientos y todos los aspectos relacionados a la operación, a los que tenga acceso por motivo del ejercicio de su trabajo o prestación de sus servicios, inclusive después de concluido el servicio. Esta información, no podrá ser utilizada en ninguna actividad que no sea de las relacionadas a la prestación de este servicio.

Cronograma de Pagos

Los pagos de la consultoría se realizarán de la siguiente manera:

- 10% contra la entrega y aprobación del Producto No. 1
- 40% contra la entrega y aprobación del Producto No. 2

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- 50% contra la entrega y aprobación del Producto No. 3

Habilidades que necesitarás

- Título/Nivel Académico & Años de Experiencia Profesional: Economista, Comercio Exterior, Negocios Internacionales o áreas afines a las necesidades de la asistencia técnica
- Idiomas: Español
- Áreas de Especialización: Experto en técnicas de negociación internacional a nivel Gubernamental.

Competencias generales y técnicas

- Manejo de técnicas de negociación internacional
- Experiencia en actividades de formación similar a equipos negociadores a nivel internacional

Resumen de la oportunidad

- **Tipo de contrato y modalidad:** Contractual de Productos y Servicios Externos (PEC). Suma Alzada.
- **Duración del contrato:** 50 días calendario de trabajo.
- **Fecha de inicio:** Fecha de firma del contrato.
- **Ubicación:** Consultoría Externa.
- **Persona responsable:** La supervisión del consultor será realizada por Alejandra Villota, INT/TIN
- **Requisitos:** Deberá ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

El consultor deberá asumir el pago o retención de impuestos sobre sus honorarios, y cualquier contribución, de esta u otra naturaleza, que pudiera ser aplicable sobre sus honorarios, siendo el único responsable de cumplir con dichas obligaciones. De ser requerido por las autoridades de la Representación local del Banco Interamericano de Desarrollo, el consultor deberá entregar la factura correspondiente por los servicios prestados.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

**CONSULTORÍA PARA FORTALECER LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS DEL EQUIPO NEGOCIADOR
MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA (MPCEIP) DEL
ECUADOR EN LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES DE NUEVA GENERACIÓN,
ESPECÍFICAMENTE EN LAS DISCIPLINAS EN MATERIA LABORAL, AMBIENTAL Y DE GÉNERO.**

Contexto

La nueva política comercial del Ecuador busca concretar la visión de “más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, y con ello impulsar la negociación y suscripción de nuevos acuerdos comerciales para buscar una mayor apertura de mercados y generar oportunidades de exportación para la producción agrícola, pesquera y manufacturera del Ecuador.

Los beneficios generados para el Ecuador a raíz del Acuerdo con la Unión Europea, han dejado en evidencia la necesidad de continuar con una estrategia de apertura comercial a través de la firma y ratificación de acuerdos comerciales que contribuyan a dinamizar al sector productivo, diversificar los destinos de exportación, incrementar la exportación de bienes y servicios; generar institucionalidad para promover una mayor atracción de inversión extranjera de eficiencia productiva; y promover una mayor integración política, comercial y de cooperación con sus principales socios comerciales; creando las condiciones para fomentar el desarrollo económico y social del país.

En el marco de la agenda comercial y la hoja de ruta que impulsa el nuevo Gobierno, Ecuador ha priorizado las negociaciones con México, proceso necesario para la posterior incorporación del Ecuador a la Alianza del Pacífico; impulsar la segunda fase de negociación con Estados Unidos, que permita el aumento de las exportaciones, la inversión y al generación de empleo; fortalecer la integración latinoamericana mediante la negociación y suscripción de acuerdos con Panamá y República Dominicana y la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales con Canadá y países del Asia Pacífico.

Los acuerdos comerciales de nueva generación no solo se concentran en concretar disciplinas que faciliten el comercio y la inversión, sino también, en profundizar los compromisos de los países en temas como género, protección laboral y ambiental, de tal forma que los acuerdos comerciales se conviertan en verdaderos instrumentos de desarrollo y eviten competencias desleales a través de prácticas laborales y ambientales alejadas de los compromisos internacionales en estas materias. Un ejemplo de ello se evidencia en el último acuerdo comercial de nueva generación firmado por los Estados Unidos con México y Canadá, que profundiza los compromisos acordados en estas disciplinas; mientras que por su parte Canadá está fomentando una mayor incorporación de la perspectiva de género en los acuerdos comerciales.

Las autoridades del Ecuador vienen impulsando activamente la posibilidad de iniciar negociaciones con su principal socio comercial como es Estados Unidos, y en el marco de esas conversaciones, es claro que el modelo de negociación que se establecerá con el Ecuador será el USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement). En ese sentido, es importante para los equipos negociadores y las instituciones competentes en la materia tener un conocimiento claro de lo que implica asumir las disciplinas que el USMCA establece en materia laboral, ambiental y de género y poder conocer de antemano la política que deberá adoptarse para el cumplimiento de estos compromisos.

En este contexto, el **objetivo de la consultoría** es apoyar al MPCEIP del Gobierno de Ecuador a fortalecer las competencias técnicas del equipo negociador en las disciplinas en materia

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

laboral, ambiental y de género, negociadas en el marco del acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá (USMCA por sus siglas en inglés).

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

- 1. Plan y cronograma de trabajo**
- 2. Diseñar e implementar un plan de capacitación dirigida al Equipo Negociador de MPCEIP** para fortalecer sus competencias técnicas en las disciplinas en materia laboral, ambiental y de género. **Este plan deberá estar acompañado de un Syllabus, con los temas teóricos y estratégicos que se abordarán en la jornada de capacitación y su material de apoyo.** Para diseñar este plan de aprendizaje y definir sus contenidos el consultor deberá:
 - a. Revisar y analizar los capítulos en materia laboral, ambiental y de género del acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá; que permita identificar el alcance, el grado de profundidad y los compromisos acordados entre los países.
 - b. Identificar cuales países de la región han negociado o están negociando acuerdos comerciales con Estados Unidos, México y Canadá que incluyan las disciplinas en materia laboral, ambiental y de género; identificando las preferencias y condiciones otorgadas, el alcance, el grado de profundidad y los compromisos acordados por países similares en la región.
 - c. Tomando como caso de referencia México y otros países de la región que hayan negociado disciplinas en materia laboral, ambiental y de género; identificar el tipo de compromisos vinculantes adquiridos, su impacto en el capítulo de solución de diferencias u otros capítulos en los acuerdos.
 - d. Teniendo como referencia otros acuerdos comerciales en la región que incluyen disciplinas en materia laboral, ambiental y de género; analizar el impacto de negociar estos temas en el marco normativo y regulatorio del Ecuador. Analizar con especial atención el caso de México: cómo implementó estos capítulos, las reformas que tuvo que adelantar para lograr la implementación de estas disciplinas, los mecanismos de seguimiento y monitoreo al cumplimiento de los compromisos, entre otros aspectos relevantes.
 - e. Identificar cuáles deberían ser los instrumentos metodológicos para recoger y analizar los intereses ofensivos y defensivos propuestos por el sector privado, sociedad civil y otras institucionales de gobierno; que sirvan de insumo para construir la posición negociadora del Ecuador en estos temas.
 - f. De conformidad con la información recogida, el consultor propondrá las temáticas que se abordarán en la capacitación y que servirán de instrumento para fortalecer los conocimientos técnicos del equipo negociador ecuatoriano. Asimismo, el consultor deberá consolidar y entregar los insumos que recoja de este análisis previo al equipo negociador con el fin de dejar material de apoyo que sirva para futuras negociaciones.
- 3. El consultor deberá diseñar e implementar el plan de capacitación en al menos tres sesiones** de capacitación al equipo negociador ecuatoriano que tenga en cuenta lo requerido en el numeral 2; y que fortalezca sus capacidades técnicas en materia laboral, ambiental y de género.
- 4. Elaborar un informe (paper de 20 – 30 páginas)** que resuma los hallazgos del punto 2, que explique el proceso de negociación de estas disciplinas en el marco del USMCA, las complejidades de la implementación para un país como México, así como que formule un

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

conjunto de recomendaciones para futuros países que busquen negociar disciplinas laborales, ambientales y de género con Estados Unidos.

Para el logro de estas actividades, el consultor deberá realizar lo siguiente:

- e. Revisión de los documentos de insumo entregados por el MPCEIP; así como estudios y otros documentos que se hayan realizado por otras entidades del sector público y privado.
- f. Recopilar y analizar la información que se requiere para construir el plan de capacitación y formación que fortalezca las capacidades técnicas del equipo negociador.
- g. Proponer una herramienta que le permita al equipo negociador consolidar y analizar la información para construir la posición negociadora y escenarios alternos.
- h. Sostener las reuniones que se requieran con el equipo negociador del MPCEIP.
- i. Presentación de los documentos e informes previstos para su revisión del MPCEIP y aprobación por parte de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN).
- j. Incorporación de las observaciones realizadas por el personal del MPCEIP y la División Comercio e Inversión (INT/TIN).

Productos

El/la consultor/a presentará los siguientes productos/entregables, conforme las actividades detalladas en los objetivos del proyecto:

- **Producto 1:** Documento con el plan y cronograma de trabajo (a la firma del contrato)
- **Producto 2:** Plan de capacitación que tenga el Syllabus con los temas teóricos y estratégicos y su material de apoyo; acompañado de un instrumento que le permita al equipo negociador consolidar y analizar información relevante para para construir su posición negociadora; así como la construcción de escenarios estratégicos alternos. Este plan de capacitación deberá traer un cronograma que especifique el número de sesiones y talleres a impartir (25 días tras firma del contrato)
- **Producto 3:** Documento final que compile: cronograma y plan de trabajo; manual/workbook en formato académico compuesto por: Syllabus que tenga los temas y su descripción, acompañado de su respectivo material de apoyo; y el formato del instrumento/ herramienta para construir la posición negociadora; cronograma de capacitación y resultados del taller (número de participantes; resultados y recomendaciones hacia futuro) (45 días tras la firma del contrato)

Todos los entregables deben enviarse en formato word y pdf y deben editarse y elaborarse cuidadosamente, utilizando gráficos y visualización de datos cuando corresponda. El Consultor se obliga a guardar absoluta reserva y confidencialidad con la información, documentación, registros, prácticas, conocimientos y todos los aspectos relacionados a la operación, a los que tenga acceso por motivo del ejercicio de su trabajo o prestación de sus servicios, inclusive después de concluido el servicio. Esta información, no podrá ser utilizada en ninguna actividad que no sea de las relacionadas a la prestación de este servicio.

Cronograma de Pagos

Los pagos de la consultoría se realizarán de la siguiente manera:

- 30% contra la entrega y aprobación del Producto No. 1

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- 50% contra la entrega y aprobación del Producto No. 2
- 20% contra la entrega y aprobación del Producto No. 3

Habilidades que necesitarás

- Título/Nivel Académico & Años de Experiencia Profesional: Doctor en Jurisprudencia, Relaciones Internacionales, con Maestría o doctorado en temas laborales y ambientales.
- Idiomas: Español
- Áreas de Especialización: Políticas públicas en materia laboral y ambiental.

Competencias generales y técnicas

- Experiencia en el sector público en materia de implementación de acuerdos comerciales en materia laboral y ambiental.
- Integrante del equipo negociador para el Tratado con Estados Unidos.

Resumen de la oportunidad

- **Tipo de contrato y modalidad:** Contractual de Productos y Servicios Externos (PEC). Suma Alzada.
- **Duración del contrato:** 50 días calendario de trabajo.
- **Fecha de inicio:** Fecha de firma del contrato.
- **Ubicación:** Consultoría Externa.
- **Persona responsable:** La supervisión del consultor será realizada Alejandra Villota INT/TIN
- **Requisitos:** Deberá ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

El consultor deberá asumir el pago o retención de impuestos sobre sus honorarios, y cualquier contribución, de esta u otra naturaleza, que pudiera ser aplicable sobre sus honorarios, siendo el único responsable de cumplir con dichas obligaciones. De ser requerido por las autoridades

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

de la Representación local del Banco Interamericano de Desarrollo, el consultor deberá entregar la factura correspondiente por los servicios prestados.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

CONSULTORÍA PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES TÉCNICAS DEL EQUIPO NEGOCIADOR Y DE LOS FUNCIONARIOS DEL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA (MPCEIP) DEL ECUADOR PARA LA MEDICIÓN DE LOS IMPACTOS DE ACUERDOS COMERCIALES EN MATERIA ARANCELARIA.

Contexto

La nueva política comercial del Ecuador busca concretar la visión de “más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, y con ello impulsar la negociación y suscripción de nuevos acuerdos comerciales para buscar una mayor apertura de mercados y generar oportunidades de exportación para la producción agrícola, pesquera y manufacturera del Ecuador.

Los beneficios generados para el Ecuador a raíz del Acuerdo con la Unión Europea, han dejado en evidencia la necesidad de continuar con una estrategia de apertura comercial a través de la firma y ratificación de acuerdos comerciales que contribuyan a dinamizar al sector productivo, diversificar los destinos de exportación, incrementar la exportación de bienes y servicios; generar institucionalidad para promover una mayor atracción de inversión extranjera de eficiencia productiva; y promover una mayor integración política, comercial y de cooperación con sus principales socios comerciales, creando las condiciones para fomentar el desarrollo económico y social del país.

En el marco de la agenda comercial y la hoja de ruta que impulsa el nuevo Gobierno, Ecuador ha priorizado las negociaciones con México, proceso necesario para la posterior incorporación del Ecuador a la Alianza del Pacífico; impulsar la segunda fase de negociación con Estados Unidos, que permita el aumento de las exportaciones, la inversión y al generación de empleo; fortalecer la integración latinoamericana mediante la negociación y suscripción de acuerdos con Panamá y República Dominicana y la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales con Canadá y países del Asia Pacífico.

Uno de los capítulos de mayor relevancia en las negociaciones comerciales es la disciplina de acceso a mercados y la lista de desgravación arancelaria que acuerdan los países para estimular el acceso preferencial de bienes y mercancías en terceros mercados, de conformidad con los intereses ofensivos del país; que a su vez, establece las condiciones de protección de los productos más sensibles de la industria de acuerdo con los intereses defensivos planteados por los productores, gremios y representantes del sector privado.

Dada la relevancia que tiene la disciplina de acceso a mercados para la industria nacional, es importante dotar al equipo negociador de herramientas e instrumentos que permitan medir el impacto económico de otorgar y recibir acceso preferencial en materia arancelaria y evaluar el impacto positivo y negativo para la industria local. El uso e implementación de herramientas técnicas, le permitiría al equipo negociador contar con los insumos de información necesarios, para sostener reuniones técnicas con el sector privado que le permitan tomar decisiones en materia de política pública y comercial.

Lo anterior, requiere que el equipo negociador cuente con instrumentos tecnológicos y digitales de libre acceso, disponibles en el mercado, que le permitan al equipo negociador obtener información para medir el impacto en materia de exportaciones, importaciones, producción, empleo; y que fortalezcan las capacidades técnicas para que los funcionarios del MPCEIP, cuenten con herramientas versátiles para medir los impactos de acuerdos comerciales en los temas vinculados a las temáticas de acceso a mercados.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

En este contexto, **el objetivo de la consultoría** es apoyar al MPCEIP del Gobierno de Ecuador a fortalecer las capacidades técnicas del equipo negociador y de los funcionarios del Ministerio para la medición de los impactos de los acuerdos comerciales en materia arancelaria, haciendo uso de herramientas de fácil manejo y paquetes tecnológicos de libre disponibilidad.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

1. **Plan y cronograma de trabajo**
2. **Identificar páginas web y bases de datos, incluyendo de libre disponibilidad;** que le permitan al equipo negociador obtener información para medir el impacto comercial, relacionado con las exportaciones, importaciones y balanza comercial. Para esto el consultor deberá:
 - Identificar páginas web, incluyendo de de libre acceso, desarrolladas por centros internacionales de comercio exterior o similares que les permita a los negociadores acceder a bases de datos de diferentes países y regiones con información relevante para medir el impacto comercial.
 - Identificar páginas web, incluyendo de libre acceso, a bases de datos oficiales con información comercial en materia bienes que resulten útil para el equipo negociador.
3. **Identificar herramientas y paquetes tecnológicos** que permitan alojar, compilar, organizar y analizar la información recopilada, incluyendo alternativas de libre acceso.
4. **Metodología para el diseño e implementación de indicadores de impacto en materia arancelaria.** El consultor deberá proponer un instrumento metodológico que le permita a los negociadores medir el impacto arancelario en el mercado local; la industria nacional en diferentes sectores; el impacto de la apertura comercial en las exportaciones e importaciones; impacto positivo en el empleo; la atracción de inversiones; entre otros. El consultor deberá:
 - **Diseñar un Syllabus**, que debe tener los temas relacionados con el acceso a la información; uso y adopción de herramientas digitales y tecnológicas, incluyendo de libre acceso; como diseñar e implementar indicadores de impacto; como medirlos, monitorearlos y hacerles seguimiento; como usar el instrumento propuesto por el consultor; como usarlo para la toma de decisiones en el corto, mediano y largo plazo; entre otros. Este programa de aprendizaje debe venir acompañado del material de apoyo como lecturas y videos recomendados, entre otros.
 - Adicional al material de apoyo, el consultor deberá **diseñar un manual/workbook en el uso de las herramientas identificadas**, que les permita a los negociadores tener una guía para encontrar la información, así como los programas para recopilar, organizarla y analizarla; explicando como ingresar, usarlas y sacarles el mayor provecho. También deberá explicar cómo usar e implementar el instrumento de medición de impacto propuesto.
5. **Taller de capacitación teórico - práctico:** el consultor deberá impartir como mínimo 10 sesiones de capacitación a los negociadores en como acceder a los instrumentos y herramientas mapeadas; como usarlos; como extraer la información y alojarla en

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

diferentes programas de uso gratuito. Además, deberá capacitarlos en el uso e implementación de los indicadores de impacto en materia arancelaria de acuerdo con lo planteado en el Syllabus. Este taller deberá desarrollar dos casos reales que parta de la negociación comercial con México y Estados Unidos.

6. **Informe de resultados:** el consultor deberá supervisar y participar conjuntamente con los negociadores en la elaboración de un informe que resuma los principales resultados de los análisis de los escenarios de acuerdos comerciales acordados con las autoridades del país.

Para el logro de estas actividades, el consultor deberá realizar lo siguiente:

- Identificación de herramientas e instrumentos, incluyendo de libres disponibilidad, de conformidad con el objeto de contratación.
- Realizar un manual/workbook en el uso de las herramientas identificadas.
- Diseñar un instrumento metodológico para la medición de indicadores de impacto.
- Mantener reuniones con el personal del MPCEIP y BID, para consensuar metodología a ser aplicada y el cronograma de trabajo.
- Supervisión y participación en la elaboración de un informe con los resultados de los análisis de los escenarios de acuerdos comerciales acordados con las autoridades del país.
- Presentación de los documentos e informes previstos para su revisión del MPCEIP y aprobación por parte de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN).
- Incorporación de las observaciones realizadas por el personal del MPCEIP y la División Comercio e Inversión (INT/TIN).

Productos

El/la consultor/a presentará los siguientes productos/entregables, conforme las actividades detalladas en los objetivos del proyecto:

- **Producto 1:** Plan y cronograma de trabajo (A la firma del contrato)
- **Producto 2:** Syllabus con su respectivo material de apoyo; instrumento metodológico que le permita a los negociadores medir el impacto arancelario y manual/workbook de conformidad con lo solicitado en el numeral 2, 3 y 4. Deberá venir acompañado de un cronograma que especifique el número de sesiones a impartir y la metodología que se va a utilizar para capacitar de manera teórica y práctica al equipo negociador. (30 días tras firma del contrato).
- **Producto 3:** Entrega final que compile: cronograma y plan de trabajo; syllabus, material de apoyo, instrumento metodológico que le permita a los negociadores medir el impacto arancelario y manual/workbook en formato académico; cronograma de capacitación y documento con los resultados de los análisis escenarios de acuerdos comerciales acordados con las autoridades del país y los resultados de las sesiones de capacitación (número de participantes; resultados y recomendaciones hacia futuro). (90 días tras firma del contrato)

Todos los entregables deben editarse y elaborarse cuidadosamente, utilizando gráficos y visualización de datos cuando corresponda. El Consultor se obliga a guardar absoluta reserva y confidencialidad con la información, documentación, registros, prácticas, conocimientos y todos los aspectos relacionados a la operación, a los que tenga acceso por motivo del ejercicio de su trabajo o prestación de sus servicios, inclusive después de concluido el servicio. Esta información, no podrá ser utilizada en ninguna actividad que no sea de las relacionadas a la

INT Términos de Referencia, Para consultorías modo PEC

prestación de este servicio.

Cronograma de Pagos

Los pagos de la consultoría se realizarán de la siguiente manera:

- 30% contra la entrega y aprobación del Producto No. 1
- 50% contra la entrega y aprobación del Producto No. 2
- 20% contra la entrega y aprobación del Producto No. 3

Habilidades que necesitarás

- *Título/Nivel Académico & Años de Experiencia Profesional: Economista, idealmente con doctorado y especialización en comercio Exterior o áreas afines a las necesidades de la asistencia técnica*
- *Idiomas: Español*
- *Áreas de Especialización: Desarrollo de métodos de la evaluación y medición de impactos en comercio exterior*

Competencias generales y técnicas

- *Manejo de indicadores y modelos estadísticos para evaluar impactos en materia de comercio exterior, en particular aspectos de carácter arancelario, origen.*
- *Uso de y paquetes tecnológicos en los cuales se pueda utilizar modelos estadísticos para evaluar impactos en materia de comercio exterior.*
- *Experiencia de trabajo con en el sector público en área de desarrollo de estudios en comercio exterior.*

Resumen de la oportunidad

- **Tipo de contrato y modalidad:** Contractual de Productos y Servicios Externos (PEC). Suma Alzada.
- **Duración del contrato:** 3 meses.
- **Fecha de inicio:** Fecha de firma del contrato.
- **Ubicación:** Consultoría Externa.
- **Persona responsable:** La supervisión del consultor será realizada Alejandra Villota; INT/TIN.
- **Requisitos:** Deberá ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

El consultor deberá asumir el pago o retención de impuestos sobre sus honorarios, y cualquier contribución, de esta u otra naturaleza, que pudiera ser aplicable sobre sus honorarios, siendo el único responsable de cumplir con dichas obligaciones. De ser requerido por las autoridades de la Representación local del Banco Interamericano de Desarrollo, el consultor deberá entregar la factura correspondiente por los servicios prestados.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

CONSULTORÍA PARA EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TÉCNICAS DEL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA (MPCEIP) PARA LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS DE INVERSIÓN.

Contexto

En el marco internacional, la protección y facilitación de inversiones es un tema que está siendo discutido en algunos foros internacionales como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (en adelante, “UNCITRAL”) y la Organización Mundial de Comercio (en adelante, “OMC”). En este sentido, el Ecuador ha decidido poner en marcha acciones encaminadas a la generación de política pública de atracción de inversión extranjera, principalmente a través de la negociación de acuerdos de inversión ya sea mediante los denominados Tratados Bilaterales de Inversión (en adelante, “TBIs”) o enmarcados en acuerdos comerciales a través de capítulos de protección de inversiones.

En ese aspecto, mediante Decreto Ejecutivo Nro. 252 de 22 de diciembre 2017, la República del Ecuador decretó como política de Estado la atracción y promoción de inversión, con la finalidad de garantizar su complementariedad con los objetivos de desarrollo, las estrategias para la generación de empleo y el fomento del ingreso de divisas. Dentro de esta política de Estado se encuentra la promoción, atracción, facilitación, concreción y mantenimiento de la inversión extranjera en el Ecuador; así como la formulación y negociación de tratados internacionales relacionados con inversión extranjera.

A su vez, mediante Decreto Ejecutivo Nro. 68 de 09 de junio de 2021, se declaró política pública prioritaria la promoción y atracción de inversiones mediante la aplicación y ejecución de buenas prácticas regulatorias y la simplificación, eficiencia y transparencia de los procesos administrativos. En este sentido, se decretó como política pública prioritaria la facilitación al comercio internacional y la promoción y atracción de inversiones mediante el fomento de la competitividad, la aplicación y ejecución de buenas prácticas regulatorias y la simplificación, eficiencia y transparencia de los procesos administrativos.

De esta manera, el Decreto Ejecutivo en mención, dispone a las instituciones de la administración pública central e institucional relacionadas con la producción, promoción del comercio internacional y atracción de inversiones, el trabajo conjunto, colaborativo y coordinado con la finalidad de definir e implementar una nueva política pública de promoción y atracción de inversiones nacionales e internacionales. La definición de las nuevas políticas públicas y acciones urgentes será liderada por el MPCEIP, y deberá estar encaminada a la dinamización del comercio internacional, la economía y las inversiones con el objetivo de generar fuentes de empleo y bienestar para los ciudadanos; así como la armonización y uniformidad de las regulaciones vigentes en el ordenamiento jurídico ecuatoriano, con los instrumentos internacionales suscritos y ratificados por el Ecuador.

Considerando que retomar las negociaciones de este tipo de instrumentos internacionales requiere para el Ecuador el desarrollo de un nuevo modelo de tratado y que actualmente diferentes países han modernizado sus propuestas de negociación, como es el caso de la Unión Europea con el modelo introducido en sus nuevos acuerdos comerciales; Canadá aprobó recientemente un nuevo modelo de TBI; y, las nuevas tendencias respecto a atracción y protección de inversiones contenidos en estos instrumentos son temas discutidos a nivel UNCITRAL; se hace necesario el fortalecimiento de las capacidades técnicas del MPCEIP para la negociación de acuerdos de inversión, que incluya la creación de un modelo de negociación

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

moderno, que tome en cuenta las tendencias y discusiones contemporáneas que incorporan este tipo de instrumentos.

En este contexto, el **objetivo de la consultoría** es apoyar al MPCEIP del Gobierno de Ecuador, en el fortalecimiento de sus capacidades técnicas para la negociación de instrumentos internacionales de protección y facilitación de inversiones, que incluyan cláusulas de nueva generación.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

- 1. Revisión y análisis de los Tratados bilaterales de inversión (TBIs),** que tenga en cuenta:
 - a. Revisión amplia e integral de las cláusulas principales que componen los TBIs, tales como definiciones, expropiación, compensación por pérdidas, nivel mínimo de trato, denegación de beneficios, solución de controversias, entre otros; y, aquellas tendencias y cláusulas modernas que incluyen elementos como lucha contra la corrupción, medio ambiente, asuntos laborales, derechos humanos, entre otros.
 - b. Identificar las características que contienen los modelos de TBIs más recientes, tomando particular relevancia a los modelos de negociación de la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá, para identificar los aspectos comunes, las diferencias introducidas particularmente en el ámbito de solución de diferencias inversionista-Estado; el establecimiento de disposiciones que no restan la capacidad de política pública, entre otros aspectos relevantes.
 - c. Analizar las disposiciones de los TBIs a través de procesos de arbitraje relevantes, dependiendo de la cláusula analizada (i.e. análisis respecto al alcance la definición de inversión; expropiación; denegación de beneficios; trato justo y equitativo; trato especial y diferenciado, entre otros)
 - d. Analizar específicamente la cláusula de mecanismos de solución de controversias en TBIs y aquellas de nueva generación que permiten dejar en constancia la capacidad reguladora de los Estados contratantes.
 - e. Analizar los elementos de trato justo y equitativo, y protección y seguridad plenas en el marco del derecho internacional consuetudinario que se encuentran en los TBIs y su impacto en la normativa nacional y la capacidad regulatoria de los Estados.
 - f. Presentar sugerencias, sobre la base de los modelos revisados, de aspectos novedosos que permitan atraer la inversión extranjera mientras se procura mantener la capacidad regulatoria del Estado.
 - g. Sobre la base de los modelos estudiados, identificar el marco legal que debería implementarse o modificarse en la legislación nacional para poder adaptar de una manera adecuada estos instrumentos internacionales.
 - h. Proponer insumos para la construcción de un nuevo modelo en materia de protección de inversiones.
- 2. Teniendo como insumo la revisión y análisis de los TBIs, el consultor deberá **diseñar e implementar una plan de capacitación dirigido al Equipo Negociador del MPCEIP**** para fortalecer sus competencias técnicas en los TBIs. Este plan deberá estar acompañado de un Syllabus, con los temas teóricos y estratégicos que se abordarán en la jornada de capacitación y su material de apoyo (lecturas, videos; entre otros). Adicional, el consultor deberá documentar dos estudios de caso de éxito de países con las mejores prácticas en TBIs.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- 3. Impartir sesiones de capacitación:** el consultor deberá realizar como mínimo tres sesiones de capacitación para fortalecer las competencias técnicas del equipo negociador en los TBIs. Para esto, deberá capacitar a los negociadores en los temas contenidos en el syllabus; dotarlos de material de apoyo y **exponer como mínimo dos estudios de caso que puedan ser susceptibles de ser replicados en el caso ecuatoriano.**

Para el logro de estas actividades, el consultor deberá realizar lo siguiente:

- a. Realizar capacitaciones técnicas al MPCEIP respecto a los siguientes temas:
 - Analizar los componentes tradicionales de los TBIs y las cláusulas de nueva generación.
 - Elaborar documentos preparatorios y material de estudio para participantes.
- b. Revisión de los documentos insumo entregados por el MPCEIP;
- c. Recopilación de material teórico e información en relación con el objeto de contratación.
- d. Mantener reuniones con el personal del MPCEIP y BID, para consensuar metodología a ser aplicada y el cronograma de trabajo.
- e. Presentación de los documentos e informes previstos para su revisión del MPCEIP y aprobación por parte de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN).
- f. Incorporación de las observaciones realizadas por el personal del MPCEIP y la División Comercio e Inversión (INT/TIN).

Productos

El/la consultor/a presentará los siguientes productos/entregables, conforme las actividades detalladas en los objetivos del proyecto:

- **Producto 1:** Plan y cronograma de trabajo (tras firma del contrato)
- **Producto 2:** Plan de capacitación que tenga el Syllabus con los temas teóricos y estratégicos y su material de apoyo; de conformidad con lo solicitado en el numeral 2. Este plan de capacitación deberá traer un cronograma que especifique el número de sesiones a impartir (25 días tras firma del contrato)
- **Producto 3:** Documento final que compile: cronograma y plan de trabajo; manual/workbook en formato académico compuesto por: Syllabus que tenga los temas y su descripción, estudios de caso y cronograma de capacitación. El documento deberá documentar los resultados de las sesiones de capacitación (número de participantes; resultados y recomendaciones hacia futuro). (45 días tras firma del contrato).

Todos los entregables deben enviarse en formato word y pdf y deben editarse y elaborarse cuidadosamente, utilizando gráficos y visualización de datos cuando corresponda. El Consultor se obliga a guardar absoluta reserva y confidencialidad con la información, documentación, registros, prácticas, conocimientos y todos los aspectos relacionados a la operación, a los que tenga acceso por motivo del ejercicio de su trabajo o prestación de sus servicios, inclusive después de concluido el servicio. Esta información, no podrá ser utilizada en ninguna actividad que no sea de las relacionadas a la prestación de este servicio.

Cronograma de Pagos

Los pagos de la consultoría se realizarán de la siguiente manera:

- 30% contra la entrega y aprobación del Producto No. 1
- 50% contra la entrega y aprobación del Producto No. 2

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- 20% contra la entrega y aprobación del Producto No. 3

Habilidades que necesitarás

- *Título/Nivel Académico & Años de Experiencia Profesional:* Abogado especialista en derecho internacional de las inversiones, con experiencia comprobable de mínimo 15 años en redacción y negociación de TBIs. Experiencia comprobable en redacción y negociación de TBIs de nueva generación. Participación en procesos de solución de controversias inversionista-Estado que hayan surgido de TBIs o capítulos de inversión de acuerdos comerciales -ya sea como abogado patrocinador o como árbitro.
- *Idiomas:* Inglés/Español.
- *Áreas de Especialización:* Derecho internacional de las inversiones.

Competencias generales y técnicas

- Experiencia probada en redacción y negociación de TBIs.
- Participación en la negociación/renegociación de TBIs o acuerdos comerciales con capítulos de inversión en los que se incluya cláusulas de nueva generación.
- Habilidades didácticas o pedagógicas comprobables a través de la docencia.
- Experiencia impartiendo capacitación técnica jurídica a un público objetivo de alto nivel.

Resumen de la oportunidad

- **Tipo de contrato y modalidad:** Contractual de Productos y Servicios Externos (PEC). Suma Alzada.
- **Duración del contrato:** 45 días calendario de trabajo.
- **Fecha de inicio:** Fecha de firma del contrato.
- **Ubicación:** Consultoría Externa.
- **Persona responsable:** La supervisión del consultor será realizada por Alejandra Villota INT/TIN.
- **Requisitos:** Deberá ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

El consultor deberá asumir el pago o retención de impuestos sobre sus honorarios, y cualquier contribución, de esta u otra naturaleza, que pudiera ser aplicable sobre sus honorarios, siendo el único responsable de cumplir con dichas obligaciones. De ser requerido por las autoridades de la Representación local del Banco Interamericano de Desarrollo, el consultor deberá entregar la factura correspondiente por los servicios prestados.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

**CONSULTORÍA PARA REALIZAR LA FORMULACIÓN DE UNA METODOLOGÍA PARA LA MEDICIÓN Y
ANÁLISIS DEL COSTO LOGÍSTICO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN QUE PUEDAN
APLICAR TODAS LAS ENTIDADES DE CONTROL EN FRONTERA**

Contexto:

El impacto de la crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, que provocó una caída en los precios y en la demanda de materias primas, protagonistas en la canasta exportadora del Ecuador, unido a la reducción de la actividad doméstica debido a las medidas sanitarias de contención de la pandemia, supusieron una caída histórica del Producto Interno Bruto (PIB) del 7,8% en 2020. Además, la necesidad de financiar gasto público extraordinario para enfrentar el impacto económico y social del COVID-19, disparó las necesidades de financiamiento (14,8% del PIB en 2020) y la deuda pública ascendió al 64,3% del PIB. Ante este panorama de ajuste fiscal y bajo ahorro interno, el Gobierno de Ecuador ha diseñado una nueva política comercial, que busca apalancarse en su sector externo para reactivar la economía y crear condiciones de crecimiento sostenible en el largo plazo.

A pesar de que las políticas comerciales implementadas ya han sido exitosas en ser catalizadoras del crecimiento económico; el Ecuador sigue contando con un rezago importante en la internacionalización de su economía y en su participación en CGV. En primer lugar, el país tiene una red de acuerdos comerciales limitada, donde menos del 40% del comercio se realiza con socios comerciales preferenciales. En segundo lugar, los flujos de IED que recibe el país no han logrado superar el 0.9% del PIB, en promedio de los últimos cinco años (2016 – 2020), mientras que países como Colombia y Perú, han logrado inversiones equivalentes al 4.01% y 2.75%, respectivamente. En tercer lugar, la estructura productiva del país es poco diversificada, con una concentración de las exportaciones en bienes primarios, caracterizados por su baja incorporación de valor agregado. El 80% de las exportaciones de bienes corresponden a productos primarios no industrializados.

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN), apoyará al gobierno del Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, orientada reducir los rezagos y barreras que enfrentar el país; impulsando la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

En este contexto y con el objetivo de apoyar el diseño e implementación de la nueva política comercial, **el objetivo de la consultoría** es realizar la formulación de una metodología para la medición y análisis del costo logístico del proceso de exportación e importación que puedan aplicar todas las entidades de control en frontera.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Lo que harás:

- I. Realizar un diagnóstico las herramientas de medición actual que tiene Ecuador para medir el costo logístico de exportación e importación en los pasos de frontera ecuatorianos.** Para esto el consultor deberá
 - Analizar la documentación, informes nacionales e internacionales, revisar datos estadísticos de las entidades gubernamentales ecuatorianas y las entidades de control fronterizo, entre otros; para revisar las fuentes de información existentes que son utilizadas para medir los costos logísticos de exportar e importar a través de los pasos de frontera.
 - Identificar las barreras y principales dificultades que enfrentan los empresarios para exportar e importar, y que son utilizados para identificar los costos y sobrecostos logísticos en los procesos de comercio exterior en las fronteras del Ecuador.
 - Identificar, revisar y analizar las metodologías de medición actuales utilizadas por Ecuador para medir el costo logístico de exportación e importación en los pasos de frontera.
- II. Identificar 3 buenas prácticas Internacionales de medición de costos logísticos en las fronteras.**
 - El consultor deberá buscar 3 prácticas internacionales a nivel global y regional que sirvan de instrumento para revisar las metodologías que implementan otros países para medir los costos logísticos de comercio exterior en los pasos de frontera.
 - Teniendo en cuenta la información de las herramientas y metodologías actuales que usa Ecuador; revisar y analizar las buenas prácticas internacionales, identificando aquellas que puedan servir para ser replicadas como sistema de medición en Ecuador.
- III. Formular una metodología para la medición y análisis del costo logístico del proceso de exportación e importación que puedan aplicar todas las entidades de control en frontera.**
 - El consultor deberá formular una metodología de medición de los costos logísticos de comercio exterior en las fronteras que puedan ser utilizados por todas las entidades de control fronterizo. Esta metodología de medición deberá estar en la capacidad de identificar las barreras que generan costos y sobrecostos a los procesos de exportación e importación para que el Gobierno ecuatoriano pueda implementar las medidas correctivas que sean necesarias.
 - La metodología deberá tener principales líneas de acción, instrumentos de intervención, hoja de ruta de las intervenciones propuestas, entidades responsables, posibles indicadores de seguimiento, entre otros.
- IV. Informe final** que compile el diagnostico, las buenas prácticas internacionales, la metodología para la medición y análisis del costo logístico y la emisión de recomendaciones finales a los formuladores de política y entidades de gobierno en general.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Durante el transcurso de la consultoría de deberán desarrollar los siguientes entregables y productos finales:

Producto	Descripción del Producto	Plazo de entrega
Producto 1: Plan de Trabajo	Informe que contenga el plan de trabajo, con su respectivo cronograma de ejecución.	Máximo a los 3 días calendario de la firma del contrato
Producto 2: Documentos con el diagnóstico Inicial	Informe que incluya un diagnóstico de las herramientas de medición actual que tiene Ecuador para medir el costo logístico de exportación e importación en los pasos de frontera ecuatorianos	Máximo a los 40 días calendario de la firma del contrato.
Producto 3: Informe con buenas prácticas internacionales	Documento con las buenas prácticas Internacionales de medición de costos logísticos en las fronteras	Máximo a los 80 días calendario de la firma del contrato
Producto 4: Documento con la metodología para la medición e Informe Final	Metodología para la medición y análisis del costo logístico e Informe final Informe final de la consultoría.	Máximo a los 90 días calendario de la firma del contrato

Cronograma de pagos:

Los pagos se efectuarán de la siguiente forma:

- Primer pago: 10% a la conformidad del Producto N° 01.
- Segundo pago: 30% a la conformidad del Producto N° 02.
- Tercer pago: 30% a la conformidad del Producto N° 03.
- Cuarto pago: 30% a la conformidad del Producto N° 04

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título profesional Comercio, Economía, Ingeniería, Negocios Internacionales o afines.
- **Experiencia:** Mínimo 15 años de experiencia profesional relevante en las disciplinas de comercio exterior, facilitación del comercio y gestión aduanera/fronteriza, desarrollo productivo y territorial. Experiencia profesional de 10 años en países de la Comunidad Andina.
- **Idiomas:** Español/Inglés

Competencias generales y técnicas:

Contar con conocimiento sobre temas de logística del comercio internacional. Experiencia previa en interacción y fortalecimiento de lazos de colaboración con organismos/instituciones nacionales e internacionales, así como experiencia en la generación/construcción de alianzas

INT Términos de Referencia, Para consultorías modo PEC

estratégicas con el sector privado, con otras entidades de gobierno y con países terceros. para abordar objetivos concretos.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses.
- **Fecha de inicio:** a la firma del contrato
- **Ubicación:** Consultoría Externa
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Alejandra Villota INT/TIN.
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

**CONSULTORÍA PARA LA FORMULACIÓN DE RECOMENDACIONES PARA LA SIMPLIFICACIÓN,
ELIMINACIÓN, HOMOLOGACIÓN DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS DEL
ECUADOR CON BASE EN ESTÁNDARES INTERNACIONALES**

Contexto

El impacto de la crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, que provocó una caída en los precios y en la demanda de materias primas, protagonistas en la canasta exportadora del Ecuador, unido a la reducción de la actividad doméstica debido a las medidas sanitarias de contención de la pandemia, supusieron una caída histórica del Producto Interno Bruto (PIB) del 7,8% en 2020¹. Además, la necesidad de financiar gasto público extraordinario para enfrentar el impacto económico y social del COVID-19, disparó las necesidades de financiamiento (14,8% del PIB en 2020) y la deuda pública ascendió al 64,3% del PIB. Ante este panorama de ajuste fiscal y bajo ahorro interno, el Gobierno de Ecuador ha diseñado una nueva política comercial, que busca apalancarse en su sector externo para reactivar la economía y crear condiciones de crecimiento sostenible en el largo plazo.

A pesar de que las políticas comerciales implementadas ya han sido exitosas en ser catalizadoras del crecimiento económico; el Ecuador sigue contando con un rezago importante en la internacionalización de su economía y en su participación en CGV. En primer lugar, el país tiene una red de acuerdos comerciales limitada, donde menos del 40% del comercio se realiza con socios comerciales preferenciales. En segundo lugar, los flujos de IED que recibe el país no han logrado superar el 0.9% del PIB, en promedio de los últimos cinco años (2016 – 2020), mientras que países como Colombia y Perú, han logrado inversiones equivalentes al 4.01% y 2.75%, respectivamente. En tercer lugar, la estructura productiva del país es poco diversificada, con una concentración de las exportaciones en bienes primarios, caracterizados por su baja incorporación de valor agregado. El 80% de las exportaciones de bienes corresponden a productos primarios no industrializados.

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN), apoyará al gobierno del Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, orientada a reducir los rezagos y barreras que enfrenta el país; impulsando la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

En este contexto, **el objetivo de la consultoría** es formular recomendaciones para la simplificación, eliminación, homologación de las barreras no arancelarias del Ecuador con base en estándares internacionales.

¹ Banco Central del Ecuador (BCE), 2021. Las proyecciones de crecimiento para 2021 ronda el 3% y para 2022 el 2.6%, de acuerdo con la CEPAL. [CEPAL, Estudio Económico de ALC 2021 \(agosto 2021\)](#)

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

- (i) Realizar el **levantamiento de información y una investigación exhaustiva sobre la situación actual de las barreras arancelarias y no arancelarias que tiene Ecuador en su industria**; para esto el consultor deberá:
 - a. Seleccionar las industrias y/o sectores con mayor imposición de barreras arancelarias y no arancelarias.
 - b. Identificar barreras arancelarias teniendo en cuenta aranceles NMF, aranceles impuestos (protección industria nacional), restricciones arancelarias en desgravaciones de larga duración en TLC, aranceles no eliminados en Acuerdos Comerciales; entre otros identificados por el consultor.
 - c. Identificar el equivalente arancelario Ad-valorem (EAV) de las medidas no arancelarias en los últimos años y evaluar el impacto en el comercio exterior (tales como las distorsiones al comercio y los mayores costos económicos y administrativos; entre otros); así como su impacto en la inserción de Ecuador en las cadenas globales y regionales de valor.
 - d. Clasificar por industria y/o por sector las barreras arancelarias y no arancelarias más recurrentes. Para las no arancelarias deberá incluir aquellas que estén relacionadas con los obstáculos técnicos al comercio (OTC) que contemplan reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad que en algunas ocasiones pueden llegar a ser discriminatorios e imponer barreras de acceso.
 - e. Clasificar por industria y/o por sector las barreras no arancelarias relacionadas con la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), verificando cual, de la normativa relacionada con la protección de la salud, la seguridad de las personas y la protección del medio ambiente; puede llegar a ser una barrera no arancelaria al comercio.
 - f. Identificar otras barreras no arancelarias que estén relacionadas con:
 - Medidas de inspección previas a la expedición y otras formalidades aduaneras, como los requisitos de supervisión y vigilancia de las importaciones y otras medidas de trámite de licencias automáticas.
 - Medidas especiales de protección del comercio (Medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia)
 - Licencias de importación no automáticas, contingentes, prohibiciones, y medidas de control de la cantidad.
 - Medidas de control de precios, entre estos, medidas administrativas que afectan al valor en aduana.
 - Medidas financieras destinadas a regular el acceso a divisas para operaciones de importación, su costo y establecer las condiciones de

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

pago, teniendo en cuenta que estas medidas pueden incrementar el costo de las importaciones.

- Medidas de afectan la competencia.
- Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.
- Restricciones de los canales de distribución o las ventas de bienes.
- Normas de origen no preferenciales
- Entre otras barreras no arancelarias que afecten la competitividad y productividad de Ecuador en el Comercio Exterior y su inserción en cadenas globales de valor².

(ii) validación y recolección de información con entidades públicas y privadas incluyendo gremios y empresas del sector privado en diferentes industrias. Con el fin de validar la mayor cantidad de información posible, luego de un ejercicio de levantamiento de información inicial, deberá organizar una agenda de reuniones a profundidad para recabar más información y validar la ya encontrada. En este ejercicio, el consultor deberá indagar cuales son los impactos negativos más frecuentes, investigar como desde la visión del sector público y privado, estos factores han reducido las posibilidades de Ecuador para insertarse en las cadenas globales de valor; como afectado la productividad y competitividad de estas industrias; entre otros. Toda esta información deberá documentarse y grabarse, y deberá adjuntarse como anexo a la entrega del informe final consolidado.

(iii) Evaluar y realizar un análisis de su impacto en la productividad y competitividad en el comercio exterior. Con la información levantada y recabada, deberá hacerse un análisis que tendrá que dividirse en dos:

- a. Matriz: Organizar la información en una matriz de análisis, tipo mapa de calor, que permita revisar las barreras no arancelarias por sector e identificar rápidamente cuales son los de mayor afectación y cuales han visto seriamente comprometida su productividad y competitividad, como resultado de la imposición excesiva de barreras no arancelarias.
- b. Análisis de la Matriz. Documento que acompañe la matriz y haga un análisis de la misma.

(iv) Revisar y analizar los estándares internacionales vigentes en materia de simplificación, eliminación, homologación de las barreras arancelarias y no arancelarias y realizar una propuesta para Ecuador, teniendo en cuenta su diagnóstico actual. Una vez se haya revisado los estándares internacionales en la materia, realizar una propuesta de simplificación, eliminación, homologación de las barreras no arancelarias del país con el objetivo de que Ecuador pueda incrementar su productividad y competitividad; insertarse en mercados internacionales que tengan un alto poder adquisitivo y promover su participación en las cadenas globales de valor.

(v) Entregar un informe final consolidado. Este debe venir con un resumen ejecutivo, debe venir numerado cumpliendo con normas APA o similares. Deberá tener una introducción, desarrollo metodológico, deberán incluirse todos los entregables en orden y finalizar con

² Consultar clasificación internacional de barreras no arancelarias al comercio en UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2019d5_es.pdf

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

una sección de anexo. A este informe se deberá adjuntar como anexo las reuniones documentadas y grabadas.

Durante el transcurso de la consultoría de deberán desarrollar los siguientes entregables y productos finales:

Producto	Descripción del Producto	Plazo de entrega
Producto 1: Plan de trabajo y cronograma	Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.	Máximo a los 5 días calendario de la firma del contrato
Producto 2: Diagnóstico del estado actual validada.	levantamiento de información y una investigación exhaustiva sobre la situación actual de las barreras no arancelarias que tiene Ecuador en su industria; con su respectiva validación a través de entrevistas a sector público y privado tal y como se solicita en el numeral i y ii.	Máximo a los 70 días calendario de la firma del contrato
Producto 3: Matriz de análisis tipo mapa de calor y documento de análisis de la matriz.	Evaluar y realizar un análisis de su impacto en la productividad y competitividad en el comercio exterior, tal y como se solicita en el numeral iii.	Máximo a los 90 días calendario de la firma del contrato
Producto 4: Documentos con propuesta de simplificación, eliminación, homologación de las barreras no arancelarias en Ecuador.	Revisar y analizar los estándares internacionales vigentes en materia de simplificación, eliminación, homologación de las barreras no arancelarias y realizar una propuesta para Ecuador, teniendo en cuenta su diagnóstico actual, tal y como se solicita en el numeral iv.	Máximo a los 120 días calendario de la firma del contrato
Producto 5: Informe final consolidado	Entregar un informe final que consolide todo el trabajo realizado tal y como se solicita en el numeral v.	Máximo a los 160 días calendario de la firma del contrato

Nota: la consultoría finalizará a los 180 días (6 meses). Se dispondrá de 20 días adicionales para revisiones y solicitud de ajustes de ser el caso por parte del BID.

Cronograma de Pagos

- 10% a la entrega del producto 1
- 20% a la entrega del producto 2

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- 30% a la entrega del Producto 3
- 30% a la entrega del Producto 4
- 10% a la entrega del Producto 5

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título profesional en economía, comercio internacional, administración de empresas, o afines con el objeto de la consultoría.
- **Experiencia:** Mínimo 10 años de experiencia profesional realizando investigaciones, levantamiento y validación de información sobre barreras al comercio, especialmente barreras no arancelarias y su impacto en los procesos de internacionalización e inserción de cadenas globales de valor. Se valorará experiencia trabajando temas relacionados a la reducción de barreras que afecten el comercio.
- **Idiomas:** español/inglés

Competencias generales y técnicas:

Contar con conocimiento en gestión de recursos públicos y contratación estatal. Experiencia previa en interacción y fortalecimiento de lazos de colaboración con organismos/instituciones nacionales e internacionales, así como experiencia en la generación/construcción de alianzas estratégicas con el sector privado, con otras entidades de gobierno y con países terceros. para abordar objetivos concretos.

Lo que necesitarás:

Ciudadanía: Ser ciudadano ecuatoriano o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Ecuador.

Consanguinidad: No tener familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo BID.

Educación: Título universitario, de preferencia con maestría, en áreas de Ciencias Económicas, Ingeniería, o disciplinas relacionadas.

Experiencia: Experiencia general de 10 años y experiencia específica mínimo de 8 años en el análisis e investigación de barreras al comercio, preferible barreras no arancelarias.

Idiomas: español

Competencias generales y técnicas: Poseer iniciativa, liderazgo y sentirse cómodo trabajando con equipos multidisciplinarios. Habilidad de interactuar con una variedad de actores, locales y nacionales, técnicos y tomadores de decisiones. Fuerte habilidad para las comunicaciones tanto orales como escritas. Buenas capacidades de presentación y de disseminación con grandes audiencias.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses a partir de la fecha del contrato
- **Fecha de inicio estimada:** a la firma del contrato
- **Ubicación:** Consultoría externa.
- **Persona responsable:** La consultoría estará bajo la responsabilidad Alejandra Villota INT/TIN.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar vidas en América Latina y el Caribe, y hacen lo que les gusta en un entorno de trabajo diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la equidad de género. Como empleado, puedes ser parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a sus intereses comunes.

Alentamos a las mujeres, los afrodescendientes, las personas de origen indígena y las personas con discapacidades a postularse.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones

**CONSULTORÍA PARA LA EVALUACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS E INCENTIVOS ACTUALES DE
ATRACCIÓN Y FACILITACIÓN DE LA INVERSIÓN EN ECUADOR, PARA ANALIZAR SUS BENEFICIOS Y
OPORTUNIDADES DE MEJORA**

Contexto

El impacto de la crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, que provocó una caída en los precios y en la demanda de materias primas, protagonistas en la canasta exportadora del Ecuador, unido a la reducción de la actividad doméstica debido a las medidas sanitarias de contención de la pandemia, supusieron una caída histórica del Producto Interno Bruto (PIB) del 7,8% en 2020³. Además, la necesidad de financiar gasto público extraordinario para enfrentar el impacto económico y social del COVID-19, disparó las necesidades de financiamiento (14,8% del PIB en 2020) y la deuda pública ascendió al 64,3% del PIB. Ante este panorama de ajuste fiscal y bajo ahorro interno, el Gobierno de Ecuador ha diseñado una nueva política comercial, que busca apalancarse en su sector externo para reactivar la economía y crear condiciones de crecimiento sostenible en el largo plazo.

A pesar de que las políticas comerciales implementadas ya han sido exitosas en ser catalizadoras del crecimiento económico; el Ecuador sigue contando con un rezago importante en la internacionalización de su economía y en su participación en CGV. En primer lugar, el país tiene una red de acuerdos comerciales limitada, donde menos del 40% del comercio se realiza con socios comerciales preferenciales. En segundo lugar, los flujos de IED que recibe el país no han logrado superar el 0.9% del PIB, en promedio de los últimos cinco años (2016 – 2020), mientras que países como Colombia y Perú, han logrado inversiones equivalentes al 4.01% y 2.75%, respectivamente. En tercer lugar, la estructura productiva del país es poco diversificada, con una concentración de las exportaciones en bienes primarios, caracterizados por su baja incorporación de valor agregado. El 80% de las exportaciones de bienes corresponden a productos primarios no industrializados.

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN), apoyará al gobierno del Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, orientada a reducir los rezagos y barreras que enfrenta el país; impulsando la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

En este contexto y con el objetivo de apoyar el diseño e implementación de la nueva política comercial, **el objetivo de la consultoría** será evaluar los instrumentos e incentivos actuales de atracción y facilitación de la inversión en Ecuador, para analizar sus beneficios y oportunidades de Mejora.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

³ Banco Central del Ecuador (BCE), 2021. Las proyecciones de crecimiento para 2021 ronda el 3% y para 2022 el 2.6%, de acuerdo con la CEPAL. [CEPAL, Estudio Económico de ALC 2021 \(agosto 2021\)](#)

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

Lo que harás:

- I. Revisar, analizar y evaluar los instrumentos e incentivos actuales de atracción y facilitación de la inversión en Ecuador, que sean ser relevantes para el desarrollo de esta consultoría. Para esto se deberá identificar como mínimo:
 - a. Norma que regula cada una de los instrumentos e incentivos de atracción y facilitación de la inversión en Ecuador que se encuentren vigentes. Deberá tener en cuenta sus objetivos generales y específicos, mecanismos e instrumentos que se implementa en cada una de las estrategias y que facilitan las inversiones; gobernanza (si la hay), teniendo en cuenta principales responsables e implementadores de la estrategia; criterios de selección de los inversionistas que pueden ser beneficiarios de estas estrategias; identificar si estas estrategias cuentan con indicadores de impacto; entre otros aspectos identificados que sean relevantes para ser analizados y evaluados.
 - b. Para cada instrumento e incentivo vigente de atracción y facilitación de la inversión, el consultor deberá identificar principales resultados y logros a lo largo de su implementación, identificando el impacto en la generación, atracción y mantenimiento de las inversiones. Así mismo deberá identificar los desafíos, barreras y cuellos de botella que han experimentado estas estrategias durante su implementación y que sean susceptibles de mejora.
 - c. Determinar la entidad de lidera cada uno de los instrumentos e incentivos; así como las entidades que apoyan su implementación; por cada una se deberá identificar el número de funcionarios que se dedican a la implementación del instrumento e incentivo de atracción y facilitación de la inversión; y los recursos financieros invertidos por entidad.
 - d. Analizar y evaluar los canales de comunicación con el inversionista (virtual o presencial) y los tiempos y costos de implican para el inversionista beneficiarse de alguna de las estrategias de facilitación de las inversiones.
 - e. Analizar y evaluar el nivel de articulación interinstitucional entre las entidades para la implementación de las estrategias de facilitación de las inversiones (esto incluye entidades regionales, cámaras de comercio y agencias de promoción de las inversiones)
 - f. Identificar el nivel de virtualidad con el que cuenta cada una de estas estrategias y evaluar si requiere de mejoras que faciliten al inversionista el acceso rápido y oportuno a cualquiera de las estrategias de facilitación de las inversiones.
 - g. Cualquier otro elemento que se encuentre en esta investigación y que sea susceptible de ser revisado, analizado y evaluado para fortalecer las estrategias de facilitación de las inversiones vigentes.
- II. Para realizar el ejercicio anterior, el consultor deberá realizar consultas con las entidades que facilitan las inversiones, así como las demás entidades de gobierno que participan. En este ejercicio será fundamental consultar a otros actores tales como: sector privado; empresas multinacionales asentadas en territorio nacional; agencias de promoción de las inversiones; entre otros. Las reuniones que se sostengan deberán ser grabadas y documentadas como soporte al desarrollo de esta Consultoría. Se deberá realizar un documento que inicialmente analice el funcionamiento actual de los instrumentos de

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- facilitación de las inversiones y exponga cuales son preliminarmente las opciones de mejora de estas estrategias.
- III. Analizar e identificar como mínimo tres (3) buenas prácticas internacionales, que se caractericen por tener las mejores estrategias para facilitar, atraer y retener la IED, considerando aquellas ligadas a procesos de reconfiguración de CGV y que puedan ser susceptibles de ser replicadas en el país y mejorar los instrumentos que actualmente está implementando Ecuador.
 - IV. Realizar un documento de análisis con los resultados de la información recabada en el numeral (i) y las buenas prácticas internacionales identificadas y estudiadas. Este documento deberá realizar un análisis profundo de los principales hallazgos y exponer los elementos finales que el consultor determina que pueden fortalecer los instrumentos de facilitación de la inversión que se están implementando en Ecuador. Como anexo, deberán adjuntarse las ayudas de memoria que documenten las reuniones sostenidas con entidades públicas, privadas e inversionistas extranjeros y un link de acceso a los videos que se realicen de manera virtual.
 - V. Con los resultados obtenidos, proponer una hoja de ruta para fortalecer los instrumentos e incentivos actuales de atracción y facilitación de la inversión en Ecuador. Esta hoja de ruta debe proponer un plan de mejora para cada una de las estrategias vigentes; deberá tener como mínimo:
 - a. Mejoras en el marco normativo y bases regulatorias de las estrategias e instrumentos vigentes.
 - b. Reestructuración de los mecanismos de articulación interinstitucional de instituciones centrales y territoriales, incluyendo alianzas público-privadas.
 - c. Proponer acciones que influyan en las decisiones de localización y permanencia de las inversiones, fomentando la creación de cadenas globales y regionales de valor.
 - d. Proponer los responsables de las entidades que deben liderar la implementación de la hoja de ruta en cada una de las estrategias de facilitación de las inversiones.
 - e. Otros elementos que deben ser propuestos por el consultor y validados con las entidades que participan en los procesos de facilitación de las inversiones.
 - VI. La hoja de ruta debe venir acompañada con un plan de sostenibilidad de las estrategias en un tiempo no menor a 5 años, además deberá proponer indicadores de cumplimiento, impacto y metas que se desean alcanzar con la implementación de cada una. Así mismo, debe tener un estimado en recursos financieros y humanos que se deben disponer por entidad en cada una de las estrategias de facilitación de las inversiones.

Durante el transcurso de la consultoría de deberán desarrollar los siguientes entregables y productos finales:

Producto	Descripción del Producto	Plazo de entrega
Producto 1: Plan de trabajo y cronograma	Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.	Máximo a los 5 días calendario de la firma del contrato
Producto 2: Documento de análisis preliminar	Documento que exponga la situación actual de los instrumentos de facilitación de la inversión en Ecuador y emita preliminarmente las opciones de mejora de estas estrategias.	Máximo a los 60 días calendario de la firma del contrato

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Producto 3: Documento de análisis final.	Documento que tenga el análisis de los instrumentos e incentivos actuales de atracción y facilitación de la inversión en Ecuador y las prácticas internacionales estudiadas tal y como se requiere en el numeral iv.	Máximo a los 90 días calendario de la firma del contrato
Producto 4: Hoja de ruta	Hoja de ruta para fortalecer los instrumentos e incentivos actuales de atracción y facilitación de la inversión en Ecuador tal y como se indica en el numeral v.	Máximo a los 120 días calendario de la firma del contrato
Producto 5: Plan de sostenibilidad.	Matriz que contenga el plan de sostenibilidad de la estrategia tal y como se solicita en el numeral vi.	Máximo a los 160 días calendario de la firma del contrato

Nota: la consultoría tendrá una duración de 180 días (6 meses). Se tendrán 20 días adicionales para revisiones y comentarios finales por parte del BID.

Cronograma de Pagos

- 10% a la entrega del producto 1
- 20% a la entrega del producto 2
- 30% a la entrega del Producto 3
- 30% a la entrega del Producto 4
- 10% a la entrega del Producto 5

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título profesional en economía, comercio internacional, relaciones internacionales, gestión pública, administración de empresas, o carreras afines con el objeto de la consultoría.
- **Experiencia:** Experiencia general de 10 años y experiencia específica mínimo de 8 años en proyectos relacionados con atracción y retención de las inversiones; estrategias de relocalización de las inversiones (nearshoring o reshoring); experiencia en el levantamiento de información a través de consultas y reuniones con sector público y privados; experiencia previa en el análisis de buenas prácticas, bechmarks y elaboración de hojas de ruta en materia de inversión e internacionalización.
- **Idiomas:** español/inglés

Competencias generales y técnicas:

Contar con conocimiento en temas relacionados con el desarrollo, diseño e implementación de estrategias para fortalecer la atracción y retención de la IED. Se valorará experiencia relacionada con el diseño e implementación de estrategias que influyan en las decisiones de relocalización y permanencia de las inversiones. Se tendrá en cuenta la experiencia que tenga en el diseño de hojas de ruta asociadas a la atracción de inversiones, entre estas, aquellas que promuevan encadenamientos productivos y estimulen una mayor participación de los países en cadenas de valor.

INT Términos de Referencia, Para consultorías modo PEC

Lo que necesitarás:

Ciudadanía: Ser ciudadano ecuatoriano o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Ecuador

Consanguinidad: No tener familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo BID.

Educación: Título universitario, de preferencia con maestría, en áreas de Ciencias Económicas, Ingeniería, o disciplinas relacionadas.

Experiencia: Experiencia general de 10 años y experiencia específica mínimo de 8 años en proyectos para el levantamiento y análisis de información relacionada con la evaluación y fortalecimiento de instrumentos de facilitación para la atracción y retención de la inversión productiva.

Idiomas: español

Competencias generales y técnicas: Poseer iniciativa, liderazgo y sentirse cómodo trabajando con equipos multidisciplinarios. Habilidad de interactuar con una variedad de actores, locales y nacionales, técnicos y tomadores de decisiones. Fuerte habilidad para las comunicaciones tanto orales como escritas. Buenas capacidades de presentación y de diseminación con grandes audiencias.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses a partir de la firma del contrato
- **Fecha de inicio estimada:** a la firma del contrato
- **Ubicación:** Consultoría externa.
- **Persona responsable:** La consultoría estará bajo la responsabilidad Alejandra Villota INT/TIN.
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar vidas en América Latina y el Caribe, y hacen lo que les gusta en un entorno de trabajo diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la equidad de género. Como empleado, puedes ser parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a sus intereses comunes.

Alentamos a las mujeres, los afrodescendientes, las personas de origen indígena y las personas con discapacidades a postularse.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones

**CONSULTORÍA PARA EL ANÁLISIS DE MEJORES PRÁCTICAS PARA LA FORMULACIÓN DE LA
REGLAMENTACIÓN DE LA FIGURA DE LA DEFENSORÍA DEL INVERSIONISTA****Contexto**

El impacto de la crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, que provocó una caída en los precios y en la demanda de materias primas, protagonistas en la canasta exportadora del Ecuador, unido a la reducción de la actividad doméstica debido a las medidas sanitarias de contención de la pandemia, supusieron una caída histórica del Producto Interno Bruto (PIB) del 7,8% en 2020⁴. Además, la necesidad de financiar gasto público extraordinario para enfrentar el impacto económico y social del COVID-19, disparó las necesidades de financiamiento (14,8% del PIB en 2020) y la deuda pública ascendió al 64,3% del PIB. Ante este panorama de ajuste fiscal y bajo ahorro interno, el Gobierno de Ecuador ha diseñado una nueva política comercial, que busca apalancarse en su sector externo para reactivar la economía y crear condiciones de crecimiento sostenible en el largo plazo.

A pesar de que las políticas comerciales implementadas ya han sido exitosas en ser catalizadoras del crecimiento económico; el Ecuador sigue contando con un rezago importante en la internacionalización de su economía y en su participación en CGV. En primer lugar, el país tiene una red de acuerdos comerciales limitada, donde menos del 40% del comercio se realiza con socios comerciales preferenciales. En segundo lugar, los flujos de IED que recibe el país no han logrado superar el 0.9% del PIB, en promedio de los últimos cinco años (2016 – 2020), mientras que países como Colombia y Perú, han logrado inversiones equivalentes al 4.01% y 2.75%, respectivamente. En tercer lugar, la estructura productiva del país es poco diversificada, con una concentración de las exportaciones en bienes primarios, caracterizados por su baja incorporación de valor agregado. El 80% de las exportaciones de bienes corresponden a productos primarios no industrializados.

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN), apoyará al gobierno del Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, orientada a reducir los rezagos y barreras que enfrenta el país; impulsando la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

En este contexto y con el objetivo de apoyar el diseño e implementación de la nueva política comercial, **el objetivo de la consultoría** es realizar un análisis de mejores prácticas para la formulación de la reglamentación de la figura de la defensoría del inversionista.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

⁴ Banco Central del Ecuador (BCE), 2021. Las proyecciones de crecimiento para 2021 ronda el 3% y para 2022 el 2.6%, de acuerdo con la CEPAL. [CEPAL, Estudio Económico de ALC 2021 \(agosto 2021\)](#)

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Identificar y analizar al menos 5 mejores prácticas internacionales para la reglamentación e implementación de la VUI y la figura de la defensoría del inversionista que resulten relevantes para Ecuador, que tenga en cuenta:

- I. Revisar previamente toda documentación, estudios de diagnóstico y factibilidad; análisis documental; entre otros, que estén relacionados con la figura de protección al inversionista en Ecuador; revisar y analizar las normativas, regulación vigente e instrumentos gubernamentales que faciliten, promuevan y protejan la Inversión Extranjera Directa productiva en Ecuador. Con estos insumos, el consultor deberá realizar un análisis del estado actual de los instrumentos que protegen la Inversión Extranjera Directa productiva y que pueden contribuir a la formulación de la reglamentación de la figura de protección al inversionista en Ecuador.
- II. Proponer al menos 5 mejores prácticas regionales y/o globales en el diseño e implementación de la figura de la defensoría del inversionista, que resulten relevantes para Ecuador y validarlos con el equipo del BID. Los criterios utilizados para la selección deben tener en cuenta los elementos analizados en el numeral (i). Para su identificación se deberán seleccionar como mínimo dos buenas prácticas de países que estén en America Latina y/o el Caribe.
- III. Las buenas prácticas en materia regulatoria para para la figura de defensoría de las inversiones deberá realizar un análisis detallado mediante investigación de escritorio, entrevistas y/o encuestas con las entidades involucradas en las mejores prácticas identificadas anteriormente para recabar información que permita identificar como mínimo los siguientes elementos:
 - Costos y tiempos de implementación;
 - Recursos humanos requeridos;
 - Esquema de gobernanza y financiación;
 - Número y tipo de entidades involucradas;
 - Número y tipo de procesos incorporados relacionados con las inversiones
 - Volúmenes y tipo de inversión gestionada por la VUI (nuevas inversiones vs. Reinversiones, enfoque en algunos sectores estratégicos, etc.);
 - Mejoras evidenciadas con la implementación de la figura de defensoría (antes y después haciendo énfasis en cómo atendían las quejas y solicitudes de los inversionista, tiempos, costos, y número de iteraciones que tenían que hacer los inversores; entre otros vs después de la implementación de la reglamentación de la figura de defensoría);
 - Impactos evidenciados y/o esperados con la implementación de la reglamentación de la figura de defensoría
 - Mejoras evidenciadas con la implementación de la reglamentación de la figura de defensoría del inversionista evidenciando su impacto en la solución de diferencias, reducción de procesos de demanda internacionales, número de casos atendidos, mejores prácticas implementadas para reducir las quejas y reclamos por parte de los inversionistas extranjeros; impactos esperados y metas hacia futuro para proteger y mantener las inversiones; entre otros elementos que puedan ser adoptados en la figura de Ecuador.
 - Lecciones aprendidas y condiciones críticas para la reglamentación de la figura de defensoría de inversionista;
 - Factores de éxito en el diseño regulatorio y normativo y su implementación
 - Análisis en la implementación de la reglamentación de la figura de defensoría del inversionista, evidenciando su nivel de madurez digital, identificando si hace parte del portal VUI o consta de otro sistema tecnológico para que el inversionista pueda

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

hacer sus solicitudes. Extraer las mejores prácticas que hayan resultado de su implementación y que se considere puedan ser adoptadas por Ecuador.

- IV. Realizar entrevistas a profundidad con los funcionarios públicos y responsables del sistema de defensoría de las inversiones en los casos de éxito seleccionados y realizar una matriz de análisis comparativa entre las diferentes practicas identificadas. Se deberá indagar como mínimo:
 - Contexto antes y después de la implementación del sistema de defensoría del inversionista.
 - Que mecanismo de gobernanza utilizan (quien es la entidad responsable, quien es la cara visible al inversionista, que entidades acompañan, como se coordinan entre las entidades centrales y territoriales; entre otros)
 - Identificar si hay otras regulaciones (actos administrativos, leyes, decretos, resoluciones, Directivas Presidenciales; entre otras) que soporten y apoyen la implementación de esta figura.
 - Estructura de funcionamiento
 - A través de que medio el inversionista deposita sus consultas (virtual o presencial)
 - Cuál es el estado de madurez digital de esta facilidad.
 - Recursos humanos y financieros utilizados para implementar esta facilidad al inversionista.
 - Número de casos atendidos desde su implementación identificando:
 - Numero de disputas internacionales evitadas
 - Sectores en los que se presentan el mayor número de quejas y reclamos
 - Tiempos y costos que representa para el inversionista acceder a este mecanismo
 - Casos fallidos que no se hayan podido solucionar a través de este medio y que hayan llegado a tribunales internacionales (si sucedió, que medidas de mitigación del riesgos se han implementado para evitar estos casos)
 - Indicadores de seguimiento, impacto y resultados con los que cuenta esta figura.
 - Principales hallazgos: éxitos y barreras que deben tenerse en cuenta para el caso de Ecuador.
 - Entre otros que sean relevantes para el desarrollo de esta Consultoria.
- V. La matriz de la figura del inversionista deberá venir acompañado de un informe de análisis y recomendaciones tanto para el diseño de la reglamentación de la figura de defensoría del inversionista como para su implementación.
- VI. Al finalizar esta consultoría, se deberá entregar un informe que consolide todos los entregables, de manera organizada por capítulos o secciones. Es importante anotar que todos los informes deben entregarse con un resumen ejecutivo que acompaña el documento final, además de tener introducción, metodología utilizada y conclusiones al trabajo realizado. También se deberá sumar como anexo los soportes de las entrevistas realizadas (bien sean documentadas o acceso a links de videos que se hayan sostenido con las entidades).

Durante el transcurso de la consultoría de deberán desarrollar los siguientes entregables y productos finales:

Producto	Descripción del Producto	Plazo de entrega
Producto 1: Plan de trabajo y cronograma	Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución	Máximo a los 5 días calendario de la firma del contrato

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

	requeridos para cumplir con el objeto contractual.	
Producto 2: Documento de análisis y propuesta de buenas prácticas	Documento que exponga la situación actual de la figura de defensoría. De conformidad con este análisis, el consultor deberá proponer como mínimo 5 buenas prácticas de análisis internacional, de conformidad con el numeral i y ii.	Máximo a los 35 días calendario de la firma del contrato
Producto 3: Documento de buenas prácticas. Análisis preliminar	Documento que un análisis de las buenas prácticas en materia regulatoria para la figura de defensoría de las inversiones, de análisis internacional, de conformidad con el numeral iii.	Máximo a los 90 días calendario de la firma del contrato
Producto 4: Matriz de análisis de la figura de defensoría con documento de análisis.	Matriz de análisis comparativa para VUI y para la figura de defensoría con su respectivo documento de análisis final, tal y como se solicita en el numeral iv y v.	Máximo a los 120 días calendario de la firma del contrato
Producto 5: Documento final	Documento final consolidado tal y como se solicita en el numeral vi.	Máximo a los 150 días calendario de la firma del contrato

Cronograma de Pagos

- 10% a la entrega del producto 1
- 20% a la entrega del producto 2
- 30% a la entrega del Producto 3
- 30% a la entrega del Producto 4
- 10% a la entrega del Producto 5

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título profesional en economía, ingeniería, comercio internacional, relaciones internacionales, gestión pública, administración de empresas, o carreras afines con el objeto de la consultoría.
- **Experiencia:** Experiencia general de 10 años y experiencia específica mínimo de 8 años en proyectos relacionados con atracción y retención de las inversiones; estrategias de relocalización de las inversiones (nearshoring o reshoring); experiencia en el levantamiento de información a través de consultas y reuniones con sector público y privados; experiencia previa en el análisis de buenas prácticas, bechmarks y elaboración de hojas de ruta en materia de inversión e internacionalización. Se valorará experiencia en el diseño e implementación de ventanillas únicas de inversión, y análisis de impacto de iniciativas de facilitación de inversiones, al menos 5 años de experiencia profesional en proyectos relacionados al análisis, simplificación, reingeniería, modelado, estandarización, y digitalización de procesos, preferentemente en temas de inversión. Experiencia en la realización de estudios de impacto
- **Idiomas:** español/inglés

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Competencias generales y técnicas:

Contar con conocimiento en temas relacionados con el desarrollo, diseño e implementación de estrategias para fortalecer la atracción y retención de la IED. Se valorará experiencia relacionada con el diseño e implementación de VUI y conocimiento en figuras de protección a las inversiones. Se tendrá en cuenta la experiencia que tenga en el desarrollo de proyectos donde se hayan analizado buenas prácticas internacionales que sirvan como instrumento de mejora para iniciativas en materia de inversión que estén en desarrollo.

Lo que necesitarás:

Ciudadanía: Ser ciudadano ecuatoriano o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Ecuador.

Consanguinidad: No tener familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo BID.

Educación: Título universitario, de preferencia con maestría, en áreas de Ciencias Económicas, Ingeniería, o disciplinas relacionadas.

Experiencia: Experiencia general de 10 años y experiencia específica mínimo de 8 años en proyectos para el levantamiento y análisis de información relacionada.

Idiomas: español

Competencias generales y técnicas: Poseer iniciativa, liderazgo y sentirse cómodo trabajando con equipos multidisciplinarios. Habilidad de interactuar con una variedad de actores, locales y nacionales, técnicos y tomadores de decisiones. Fuerte habilidad para las comunicaciones tanto orales como escritas. Buenas capacidades de presentación y de diseminación con grandes audiencias.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses a partir de la firma del contrato
- **Fecha de inicio estimada:** a la firma del contrato
- **Ubicación:** Consultoría externa.
- **Persona responsable:** La consultoría estará bajo la responsabilidad Alejandra Villota; INT/TIN.
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar vidas en América Latina y el Caribe, y hacen lo que les gusta en un entorno de trabajo diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la equidad de género. Como empleado, puedes ser parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a sus intereses comunes.

Alentamos a las mujeres, los afrodescendientes, las personas de origen indígena y las personas con discapacidades a postularse.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones

CONSULTORÍA PARA EMITIR RECOMENDACIONES PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL SISTEMA DE BUSINESS INTELLIGENCE (BI) Y LA ADOPCIÓN DE NUEVAS HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL PARA MEJORAR EL PROCESO DE DETECCIÓN Y SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN.

Contexto

El impacto de la crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, que provocó una caída en los precios y en la demanda de materias primas, protagonistas en la canasta exportadora del Ecuador, unido a la reducción de la actividad doméstica debido a las medidas sanitarias de contención de la pandemia, supusieron una caída histórica del Producto Interno Bruto (PIB) del 7,8% en 2020⁵. Además, la necesidad de financiar gasto público extraordinario para enfrentar el impacto económico y social del COVID-19, disparó las necesidades de financiamiento (14,8% del PIB en 2020) y la deuda pública ascendió al 64,3% del PIB. Ante este panorama de ajuste fiscal y bajo ahorro interno, el Gobierno de Ecuador ha diseñado una nueva política comercial, que busca apalancarse en su sector externo para reactivar la economía y crear condiciones de crecimiento sostenible en el largo plazo.

A pesar de que las políticas comerciales implementadas ya han sido exitosas en ser catalizadoras del crecimiento económico; el Ecuador sigue contando con un rezago importante en la internacionalización de su economía y en su participación en CGV. En primer lugar, el país tiene una red de acuerdos comerciales limitada, donde menos del 40% del comercio se realiza con socios comerciales preferenciales. En segundo lugar, los flujos de IED que recibe el país no han logrado superar el 0.9% del PIB, en promedio de los últimos cinco años (2016 – 2020), mientras que países como Colombia y Perú, han logrado inversiones equivalentes al 4.01% y 2.75%, respectivamente. En tercer lugar, la estructura productiva del país es poco diversificada, con una concentración de las exportaciones en bienes primarios, caracterizados por su baja incorporación de valor agregado. El 80% de las exportaciones de bienes corresponden a productos primarios no industrializados.

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN), apoyará al gobierno del Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, orientada a reducir los rezagos y barreras que enfrenta el país; impulsando la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

En este contexto y con el objetivo de apoyar el diseño e implementación de la nueva política comercial, **el objetivo de la consultoría** es emitir recomendaciones para la optimización del sistema de business intelligence (BI) y la adopción de nuevas herramientas de inteligencia comercial para mejorar el proceso de detección y seguimiento de oportunidades de inversión. Para esto el consultor deberá realizar como mínimo las siguientes actividades:

⁵ Banco Central del Ecuador (BCE), 2021. Las proyecciones de crecimiento para 2021 ronda el 3% y para 2022 el 2.6%, de acuerdo con la CEPAL. [CEPAL, Estudio Económico de ALC 2021 \(agosto 2021\)](#)

INT Términos de Referencia, Para consultorías modo PEC

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

- I. Realizar un diagnóstico del estado actual del Sistema de Business Intelligence (BI), que analice el alcance de su funcionalidad, capacidad, producción de información y análisis; entre otros, que permitan mejorar el proceso de detección y seguimiento de oportunidades de inversión en Ecuador. Esto debe incluir:
 - a. Analizar la metodología, el proceso y las herramientas de trabajo de BI que tiene Ecuador e identificar principales brechas y cuellos de botella.
 - b. Revisar el proceso de segmentación de empresas y el sistema de BI de la entidad en la práctica.
 - c. Identificar si se tiene en consideración la vocación regional en Ecuador y sus sectores estratégicos como insumo para la segmentación.
 - d. Identificar las fortalezas, estrategias y casos de éxito en el proceso de BI, así como las principales debilidades o áreas de oportunidad.
 - e. Identificar los mecanismos o herramientas de colaboración y de retroalimentación que existen entre los distintos actores involucrados.
 - f. Identificar y proponer eventuales mejoras o updates de las herramientas tecnológicas con que cuenta la Agencia para desarrollar el proceso de BI.
 - g. Revisar los protocolos de entrenamiento al equipo comercial en la construcción de pitches de impacto al inversor, una vez generado el contacto.
 - h. Revisar los protocolos de entrenamiento al equipo de inteligencia en la construcción de propuestas de valor específicas a cada oportunidad.
 - i. Validar si se está haciendo uso de otras herramientas digitales como marketing digital / inbound marketing.
 - j. Identificar los medios de diálogo vigentes en el proceso de Segmentación y BI dentro del equipo de inteligencia con el proceso comercial/ equipo comercial, y otros. Es decir, de qué manera y en qué orden interactúan los equipos.
 - k. Determinar si el equipo de BI ejecuta un ejercicio general de monitoreo de la estrategia de inteligencia de negocios.
 - l. Identificar elementos adicionales pertinentes para la consultoría.
- II. El diagnóstico servirá como insumo para que el consultor exponga los principales hallazgos y emita una serie de recomendaciones que mejore y optimicen el sistema de BI, así como la metodología de trabajo del equipo inteligencia que se apoya en el sistema.
- III. El consultor deberá diseñar una hoja de ruta con las acciones necesarias para reducir los cuellos de botellas, optimizar el uso y acceso a la información, proponer nuevas herramientas tecnológicas que apoye el actual sistema de BI y plantear lo forma más afectiva del uso de BI para detectar y hacer seguimiento a las oportunidades de inversión en Ecuador.
- IV. Informe final que consolide los entregables del numeral i, ii, y iii.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Durante el transcurso de la consultoría de deberán desarrollar los siguientes entregables y productos finales:

Producto	Descripción del Producto	Plazo de entrega
Producto 1: Plan de trabajo y cronograma	Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.	Máximo a los 5 días calendario de la firma del contrato
Producto 2: Documento de diagnóstico del estado actual de sistema de BI.	Documento del estado actual del Sistema de Business Intelligence (BI), tal y como se solicita en el numeral I.	Máximo a los 60 días calendario de la firma del contrato
Producto 3: Documento con hallazgos y recomendaciones de mejora.	Documento que incluya el diagnóstico del estado actual del sistema de BI, tal y como se solicita en el numeral ii.	Máximo a los 80 días calendario de la firma del contrato
Producto 4: Hoja de ruta	Hoja de ruta tal y como se indica en el numeral iii.	Máximo a los 120 días calendario de la firma del contrato
Producto 5: Informe final	Informe final que consolide el diagnóstico, documento con hallazgos y recomendaciones; y la hoja de ruta.	Máximo a los 160 días calendario de la firma del contrato

Nota: la consultoría tendrá una duración de 180 días (6 meses). Se tendrán 20 días adicionales para revisiones y comentarios finales por parte del BID.

Cronograma de Pagos

- 10% a la entrega del producto 1
- 20% a la entrega del producto 2
- 30% a la entrega del Producto 3
- 30% a la entrega del Producto 4
- 10% a la entrega del Producto 5

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título profesional en economía, comercio internacional, relaciones internacionales, gestión pública, administración de empresas, o carreras afines con el objeto de la consultoría.
- **Experiencia:** Experiencia general de 10 años de experiencia asesorando a clientes del sector público y privado en programas y proyectos de atracción de IED, lead generation

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

o estrategias de localización a través de los mejoramientos de procesos internos de las Agencias y de segmentación de oportunidades.

- **Idiomas:** español/inglés

Competencias generales y técnicas:

Contar con conocimiento en temas relacionados con el desarrollo, diseño e implementación de estrategias para fortalecer la atracción y retención de la IED. Se valorará experiencia relacionada con el diseño e implementación de estrategias que influyan en las decisiones de relocalización y permanencia de las inversiones. Se tendrá en cuenta la experiencia que tenga en el diseño de hojas de ruta asociadas a la atracción de inversiones, entre estas, aquellas que promuevan encadenamientos productivos y estimulen una mayor participación de los países en cadenas de valor.

Lo que necesitarás:

Ciudadanía: Ser ciudadano ecuatoriano o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Ecuador.

Consanguinidad: No tener familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo BID.

Educación: Título universitario, de preferencia con maestría, en áreas de Ciencias Económicas, Ingeniería, o disciplinas relacionadas.

Experiencia: Experiencia general de 10 años y experiencia específica mínimo de 8 años en proyectos para el levantamiento y análisis de información relacionada con la evaluación y fortalecimiento de instrumentos de facilitación para la atracción y retención de la inversión productiva.

Idiomas: español

Competencias generales y técnicas: Poseer iniciativa, liderazgo y sentirse cómodo trabajando con equipos multidisciplinarios. Habilidad de interactuar con una variedad de actores, locales y nacionales, técnicos y tomadores de decisiones. Fuerte habilidad para las comunicaciones tanto orales como escritas. Buenas capacidades de presentación y de diseminación con grandes audiencias.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses a partir de la firma del contrato
- **Fecha de inicio estimada:** a la firma del contrato.
- **Ubicación:** Consultoría externa.
- **Persona responsable:** La consultoría estará bajo la responsabilidad Alejandra Villota; INT/TIN
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar vidas en América Latina y el Caribe, y hacen lo que les gusta en un entorno de trabajo diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la equidad de género. Como empleado, puedes ser parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a sus intereses comunes.

Alentamos a las mujeres, los afrodescendientes, las personas de origen indígena y las personas con discapacidades a postularse.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones

**CONSULTORÍA PARA EL ANÁLISIS Y FORTALECIMIENTO DEL PORTAFOLIO DE INSTRUMENTOS DE
APOYO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EXPORTADOR PARA LOGRAR UN MAYOR Y MEJOR
POSICIONAMIENTO DEL ECUADOR EN LAS CGV**

Contexto

- 1.1.** El COVID-19 y las medidas de contención del virus impactaron negativamente el funcionamiento de las cadenas de valor, reduciendo el volumen del comercio de bienes y llevando a una contracción de la economía mundial. Durante el 2020, el comercio de mercancías se redujo un 5,3% y el valor de las exportaciones mundiales disminuyó un 8% (OMC, 2021). Esta reducción en el flujo del comercio se puede explicar dada la excesiva longitud y complejidad de algunas cadenas de suministro, su elevada dependencia de China y la fragmentación de las cadenas de valor mundiales (CEPAL, 2021)
- 1.2.** Se estima que los efectos negativos de la pandemia sobre el comercio reconfiguren las cadenas globales de valor, estimulen la integración regional y creen cadenas de suministro más resilientes y estables. Un reciente estudio del Bank of America, afirmó que el 83% de las empresas de EEUU tienen planes de relocalización; por su parte, Japón destinó USD2.200 millones para relocalizar sus empresas fuera de China; Corea generó incentivos fiscales, apoyo financiero y simplificación de regulaciones con este mismo fin; mientras que entre 2016 y 2019, los países de la Unión Europea lograron relocalizar 64 empresas fuera China (CEPAL, 2021)
- 1.3.** Las iniciativas de nearshoring para relocalizar la producción de las empresas que están en China, en el mercado de América Latina y el Caribe; se convierten en una oportunidad para que los países de la región aumenten los flujos de inversión Extranjera Directa (IED), que contribuyan a la generación de empleo; el incremento de la productividad y competitividad; transferencia de tecnología; oportunidades de proveeduría para las Pymes locales y el crecimiento del entorno económico y social. Sin embargo, a pesar de que los países de la región han mantenido una participación relativamente estable en la captación de los flujos globales de IED, cuyo promedio se ubica entre el 8% y 9% en los últimos cinco años; su inserción en las cadenas globales de valor ha sido limitada, a excepción de México, y usualmente alejada de las etapas que generan mayor valor a lo largo de la cadena (BID, 2021)
- 1.4.** El impacto de la crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, que provocó una caída en los precios y en la demanda de materias primas, protagonistas en la canasta exportadora del Ecuador, unido a la reducción de la actividad doméstica debido a las medidas sanitarias de contención de la pandemia, supusieron una caída histórica del Producto Interno Bruto (PIB) del 7,8% en 2020. Además, la necesidad de financiar gasto público extraordinario para enfrentar el impacto económico y social del COVID-19, disparó las necesidades de financiamiento (14,8% del PIB en 2020) y la deuda pública ascendió al 64,3% del PIB. Ante este panorama de ajuste fiscal y bajo ahorro interno, el Gobierno de Ecuador ha diseñado una nueva política comercial, que busca apalancarse en su sector externo para reactivar la economía y crear condiciones de crecimiento sostenible en el largo plazo.
- 1.5.** A pesar de que las políticas comerciales implementadas ya han sido exitosas en ser

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

catalizadoras del crecimiento económico; el Ecuador sigue contando con un rezago importante en la internacionalización de su economía y en su participación en CGV. En primer lugar, el país tiene una red de acuerdos comerciales limitada, donde menos del 40% del comercio se realiza con socios comerciales preferenciales. En segundo lugar, los flujos de IED que recibe el país no han logrado superar el 0.9% del PIB, en promedio de los últimos cinco años (2016 – 2020), mientras que países como Colombia y Perú, han logrado inversiones equivalentes al 4.01% y 2.75%, respectivamente. En tercer lugar, la estructura productiva del país es poco diversificada, con una concentración de las exportaciones en bienes primarios, caracterizados por su baja incorporación de valor agregado. El 80% de las exportaciones de bienes corresponden a productos primarios no industrializados.

- 1.6.** La División de Comercio e Inversión (INT/TIN), apoyará al gobierno del Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, orientada reducir los rezagos y barreras que enfrentar el país; impulsando la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

2. Objetivos

El objetivo principal de la consultoría es analizar el portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador existente en Ecuador y proponer mejoras para su fortalecimiento, para lograr un mayor y mejor posicionamiento del país en las CGV.

Los objetivos específicos son:

- 2.1.** Consolidar un mapeo exhaustivo del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador existente. El mapeo debe incluir las interacciones entre programas y entidades oferentes, una clasificación de instrumentos por tipo y propósito, un identificador de programas por grupos de beneficiarios objetivo (Pymes, empresas innovadoras, start-ups, etc), indicadores de seguimiento y resultado de los programas, y grado de cumplimiento alcanzado.
- 2.2.** Establecer un conjunto de buenas prácticas internacionales que sirvan como referente para el diseño e implementación de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador. En particular se deben identificar al menos cinco (5) casos de éxito en países en la región y fuera de ella, que hayan implementado políticas de apoyo con resultados positivos en términos de un mayor y mejor posicionamiento del país en las CGV. La identificación de buenas prácticas se apoyará tanto en la revisión general de la experiencia internacional, como en el análisis de los casos exitosos seleccionados.
- 2.3.** Obtener una evaluación general acerca de la efectividad, eficiencia, cobertura y coherencia del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador ecuatoriano. La evaluación de estos criterios se apoyará en los resultados alcanzados por los programas existentes y en las buenas prácticas internacionales identificadas.
- 2.4.** Formular recomendaciones precisas para el fortalecimiento del portafolio de

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador encaminadas a incrementar la efectividad, eficiencia, cobertura y coherencia del portafolio existente para aumentar y mejorar el posicionamiento del país en CGV. Las recomendaciones pueden incluir entre otros:

- a) Ajustes a los objetivos, alcance y operación de los programas existentes
- b) Recomendaciones para mejorar la interacción entre programas de distintas entidades.
- c) Propuestas de indicadores de seguimiento y de resultado apropiados e innovadores para los programas pertenecientes al portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador

3. Alcance de los Servicios

3.1. La consultoría se deberá desarrollar en las siguientes dos (2) fases:

3.2. FASE 1: Mapear el conjunto de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador existente en Ecuador e identificar a la luz de la experiencia internacional una lista de buenas prácticas internacionales en el diseño e implementación de este tipo de instrumentos, con foco en alcanzar una mayor internacionalización y posicionamiento en el mercado externo de las empresas locales. El mapeo debe hacer una clasificación de instrumentos por tipo y propósito de acuerdo con el ciclo de vida de la empresa y al grupo de beneficiarios objetivo al que se dirige. Además, debe establecer de forma esquemática la forma en la que se relacionan los programas existentes, ya sea de forma directa o indirecta. Adicionalmente, se debe incluir información relacionada con los resultados obtenidos en términos operativos y de impacto en los casos para los que se encuentre información disponible. Para el ejercicio de esta primera fase, además de recabar información bibliográfica, se deberá hacer un levantamiento de información con el apoyo del sector público y privado a través de entrevistas virtuales a profundidad dirigidas a funcionarios, miembros de asociaciones gremiales y beneficiarios actuales o potenciales de los programas.

3.3. FASE 2: Identificación de buenas prácticas internacionales en el diseño e implementación de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador. Este análisis, incluirá una revisión general de las prácticas recomendables para el diseño y operación de ese tipo de instrumentos que se alimentará de una revisión bibliográfica profunda, con énfasis en instrumentos dirigidos a aumentar la internacionalización de las empresas y su inserción en GGV. Además, la firma consultora realizará un análisis más detallado de cinco (5) casos de éxito en países en la región y fuera de ella que permitan establecer con más detalle aspectos institucionales, operacionales y técnicos clave para el éxito de los programas que obtuvieron resultados positivos en términos de un mayor y mejor posicionamiento del país en las CGV dentro de estos países. Además del uso inicial de información secundaria para la identificación de los casos de estudio, se espera que la firma consultora realice entrevistas semiestructuradas con actores clave en cada uno de los países seleccionados, que puedan proveer información detallada sobre el funcionamiento de los programas exitosos y su articulación dentro de un portafolio comprensivo de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador. Lo anterior permitirá obtener una visión más clara de la coherencia y eficacia del portafolio de productos y extraer conclusiones precisas para informar el caso ecuatoriano.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

FASE 3: Evaluación del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador ecuatoriano de acuerdo con su efectividad, eficiencia, cobertura y coherencia y formulación de recomendaciones para su fortalecimiento. La firma evaluará el desempeño del portafolio actual de instrumentos de apoyo a la productividad e internacionalización a la luz de los resultados obtenidos en las fases 1 y 2 planteadas estos términos de referencia. Para tal fin la firma consultora establecerá los criterios técnicos que permitirán comparar el desempeño del portafolio de instrumentos en Ecuador con respecto a las buenas prácticas identificadas en el ámbito internacional, haciendo uso del balance de resultados obtenidos por parte de los diversos programas que lo componen. Por último, la firma entregará una matriz que permita entender las oportunidades de mejora del portafolio de instrumentos existente de acuerdo con los criterios planteados; así como un documento que emita recomendaciones precisas para el fortalecimiento del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador encaminadas a incrementar la efectividad, eficiencia, cobertura y coherencia del portafolio existente para aumentar y mejorar el posicionamiento del país en CGV.

4. Actividades Clave

La firma consultora deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

4.2 Realizar un mapeo exhaustivo del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador existente. Esto incluye:

- 4.2.1 Realizar reuniones con instituciones del sector público encargadas de los programas de competitividad, productividad, generación de encadenamientos, internacionalización, y similares; con el fin de identificar el conjunto de programas de apoyo que pertenecen al portafolio de instrumentos dirigidos a aumentar la productividad e internacionalización empresarial en Ecuador.
- 4.2.2 De acuerdo con la información suministrada por las entidades públicas y privadas, la firma consultora identificará y sostendrá reuniones actores clave del sector público y privado; para recabar información relacionada con los resultados obtenidos en términos operativos y de impacto en los casos para los que haya información disponible.
- 4.2.3 Con la información recabada con las entidades del sector público y privado, la firma diseñará un formato de entrevistas a profundidad virtual dirigido a funcionarios, miembros de asociaciones gremiales y beneficiarios actuales o potenciales de los programas, para hacer un levantamiento de información más amplio acerca de los resultados obtenidos con el portafolio de instrumentos existente, en términos operativos y de impacto. Estos formatos deberán ser revisados y validados con las entidades.
- 4.2.4 Revisar y organizar la recopilación de datos.
- 4.2.5 Analizar la información detallada recabada durante las entrevistas a profundidad dirigida funcionarios, miembros de asociaciones gremiales y beneficiarios actuales o potenciales de los programas.
- 4.2.6 Consolidar la información obtenida sobre los resultados obtenidos en términos operativos y de impacto por parte de los programas que conforman el portafolio de instrumentos existente.
- 4.2.7 Redactar un documento que contenga el mapeo del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador debe, que incluya las interacciones entre programas y entidades oferentes, una clasificación de

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

instrumentos por tipo y propósito, un identificador de programas por grupos de beneficiarios objetivo y la información resultados operativos e impacto de los programas.

4.3 Identificar un conjunto de buenas prácticas internacionales en el diseño e implementación de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador

- 4.3.1 Relevamiento y análisis de las principales fuentes bibliográficas acerca las prácticas recomendables para el diseño y operación de los instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador, con énfasis en instrumentos dirigidos a aumentar la internacionalización de las empresas y su inserción en GGV.
- 4.3.2 Identificar al menos cinco (5) casos de éxito en países en la región y fuera de ella, que hayan implementado políticas de apoyo con resultados positivos en términos de un mayor y mejor posicionamiento del país en las CGV, de acuerdo con el análisis de la información bibliográfica obtenida
- 4.3.3 Realizar entrevistas semiestructuradas con actores clave en cada uno de los cinco (5) países seleccionados, que puedan proveer información detallada sobre el funcionamiento de los programas exitosos y su articulación dentro de un portafolio comprensivo de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador
- 4.3.4 Analizar la información detallada recabada durante las entrevistas semiestructuradas con actores clave a la luz de los resultados de la revisión general de experiencias internacionales y extraer un conjunto de recomendaciones prácticas.
- 4.3.5 Elaborar un documento que presente las conclusiones obtenidas tanto de la revisión general, como de los casos exitosos seleccionados. El documento establecerá un referente de buenas prácticas para el diseño y operación de los instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador. Incluye recomendaciones precisas a nivel operativo y técnico del portafolio de instrumentos, fruto del análisis de los casos seleccionados.

4.4 Evaluar el portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador ecuatoriano de acuerdo con su efectividad, eficiencia, cobertura y coherencia

- 4.4.1 Establecer los criterios los criterios establecidos por la firma técnicos para comparar el desempeño del portafolio de instrumentos en Ecuador con respecto a las buenas prácticas identificadas en el ámbito internacional.
- 4.4.2 Aplicar los criterios establecidos por la firma para evaluar el desempeño del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador, de acuerdo con la información consolidada sobre los resultados obtenidos en términos operativos y de impacto por parte de los programas que conforman el portafolio de instrumentos existente.
- 4.4.3 Elaborar un informe que contenga una matriz con las oportunidades de mejora del portafolio de instrumentos existente de acuerdo con los criterios planteados; así como las recomendaciones precisas para el fortalecimiento del portafolio de instrumentos.

5. Resultados y Productos Esperados

El equipo de consultores deberá presentar los siguientes entregables:

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- 5.1. Entregable 1:** Plan de trabajo y cronograma de actividades y tiempos de ejecución a presentarse dentro de los 5 días posteriores a la suscripción del contrato.
- 5.2. Entregable 2:** Documento con el mapeo del portafolio de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador de acuerdo con lo especificado en la actividad 4.2.
- 5.3. Entregable 3:** Documento de buenas prácticas internacionales identificadas para el diseño e implementación de instrumentos de apoyo al desarrollo productivo y exportador de acuerdo con lo especificado en la actividad 4.3.
- 5.4. Entregable 4:** Documento de conclusiones y recomendaciones que contenga una matriz con las oportunidades de mejora del portafolio de instrumentos existente y una lista de recomendaciones precisa para su mejora de acuerdo con lo especificado en la actividad 4.4.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1.** La consultoría deberá realizarse en su totalidad en un periodo de ciento ochenta (120) días.

Calendario de entregables	
Entregables	Plazo de presentación
Entregable 1	Hasta 05 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 2	Hasta 35 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 3	Hasta 80 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 4	Hasta 120 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato

7. Requisitos de los Informes

- 7.1.** Los informes deberán ser presentados en español, en un ejemplar impreso y una copia digital que incluya los archivos en formato editable y en PDF.
- 7.2.** Los informes asociados a resultados de las empresas deberán contar la firma y aprobación del representante legal correspondiente.
- 7.3.** El BID podrán solicitar aclaraciones, adiciones, ajustes y en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos, desde la recepción del primer producto hasta dentro de los 30 días siguientes a la terminación del Contrato. En el evento que el BID solicite aclaraciones, adiciones, ajustes o en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos, el proponente seleccionado deberá hacer entrega del respectivo producto aclarado, adicionado, ajustado o modificado dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la respectiva solicitud.

8. Criterios de aceptación

- 8.1.** Los entregables se considerarán finales, una vez incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizada el Banco y emita su aprobación por escrito. Los informes finales serán aprobados Alejandra Villota Especialista en Comercio e Inversión (INT/TIN).

9. Otros Requisitos

9.1. N/A

10. Supervisión e Informes

10.1. El equipo de consultores será supervisado por Alejandra Villota, Especialista en Comercio e Inversión (INT/TIN) o quien haga sus veces

11. Calendario de Pagos

11.1. Las condiciones de pago se basarán en entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.

11.2. La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones necesarias de los pagos en moneda local.

Plan de Pagos	
Entregables	%
1. Entregable 1	10%.del total de la consultoría
2. Entregable 2	30 % del total de la consultoría
3. Entregable 3	30% del total de la consultoría
4. Entregable 4	30% del total de la consultoría
TOTAL	100%

11.3. **Calificación del equipo de consultores.** Ser personas jurídicas, nacionales o extranjeras, con mínimo diez (10) años de existencia a la fecha de presentación de la propuesta.

- i. Acreditar experiencia relacionada de por lo menos cinco (5) años, brindando asistencia técnica en temas relacionados con el objeto de la presente consultoría.
- ii. Equipo de trabajo con expertos, para quienes se deberá acreditar una experiencia específica mínima de cinco años (cada uno) y formación académica relacionada, mediante la presentación de las certificaciones correspondientes, al menos en:
 - Dirección y gestión de proyectos.
 - Experiencia en encadenamientos productivos, cadenas de valor o redes de relacionamiento.
 - Desarrollo de sistemas y herramientas de información y analítica.
 - Procesos de internacionalización de empresas.
 - Levantamiento y análisis de información relacionada con inversión, proveeduría,

INT Términos de Referencia,
Para consultorías modo PEC

compras públicas; y similares.

11.4. Características de la Consultoría

- El contrato será bajo la modalidad de suma alzada y comprende todos los gastos necesarios para la ejecución del servicio.
- Lugar de trabajo: Consultoría externa.
- El monto del contrato incluye todos los impuestos de Ley; el consultor será responsable de su cumplimiento.
- El equipo de consultores desarrollará la consultoría dentro del plazo de 120 días calendario, contados a partir de la suscripción del contrato.

CONSULTORÍA PARA ANALIZAR Y EMITIR RECOMENDACIONES PARA MEJORAR LA INTERACCIÓN ENTRE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO E INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL**Contexto:**

Para lograr un crecimiento sostenible a largo plazo en Ecuador, sería necesario diversificar la economía productiva del país, actualmente muy dependiente del petróleo, mediante el fomento del comercio y la internacionalización de los sectores productivos no petroleros. Con un coeficiente de apertura de 65,7% en 2011, la importancia del sector externo es elevada si se compara con otros países de la región. Sin embargo, el peso del comercio de servicios con respecto al PIB (6,1%) es relativamente bajo en comparación con otros países de referencia de la región, como Costa Rica (20,3%), Uruguay (11,6%) o Chile (11,5%, ver Gráfico 1).

El sector de servicios globales de exportación (offshoring) presenta oportunidades importantes para lograr la diversificación de las exportaciones hacia nuevos sectores que presentan una creciente demanda a nivel mundial. Con respecto a los servicios de offshoring, varios países han aprovechado ya la importante demanda mundial de este tipo de servicio (en 2010 fue de US\$110.000 millones) para contribuir al desarrollo de sus economías. En América Latina ha sido el caso de Chile, Uruguay, o Colombia recientemente. Ecuador, que exporta tan sólo un 6,9% de servicios respecto de sus exportaciones de bienes (dato de 2011), podría aprovechar el potencial del sector offshoring, particularmente en el sector de Tecnologías de la Información (ITO) y de Procesos de Negocio (BPO), para motivar el desarrollo de otros sectores económicos con los que se establecen sinergias (infraestructuras, educación y formación de capital humano, etc).

El sector IT-BPO de Ecuador tiene sus orígenes en la década de 1970, con la compañía local Macosa SA actuando como proveedor principal de servicios de software. En la década de 1990, con el desarrollo de sistemas de arquitectura abierta, la compañía desarrolló COBIS (Cooperative Open Banking Information System), para el procesamiento de transacciones. Este descubrimiento impulsó a la compañía a ser no sólo un integrador de sistemas y desarrollador de software, sino también el principal exportador de software bancario para clientes en el extranjero, que incluyen países latinoamericanos como México y Brasil, EE.UU., Francia y España en Europa, y Japón, en Asia. Especializada en el desarrollo de software para las industrias bancarias y financieras, el sector IT-BPO de Ecuador sigue siendo considerado como un sector en crecimiento. En 2008, el sector registró ingresos de US\$270 millones, creciendo al 30% anual desde 2004. Se prevé que el sector siga creciendo en los próximos años. Ecuador tiene mucho margen de maniobra en el posicionamiento de la industria de TI-BPO hacia un mayor crecimiento presencia en el mercado global de ITO-BPO. En la actualidad, la pequeña e incipiente industrias de servicios informáticos son gestionados por el Ministerio de Telecomunicaciones (MINTEL). Este factor es indicativo de la pequeña contribución de esta industria a la economía doméstica. En el caso de los países con las industrias de servicios informáticos más exitosas, hay una agencia o institución especializada que lidera los esfuerzos de promoción de la industria.

Teniendo en cuenta el crecimiento potencial que tiene el comercio exterior de servicios en el Ecuador, en especial los servicios basados en el conocimiento, y la necesidad de desarrollar instrumentos para impulsar su crecimiento, la División de Comercio e Inversión (TIN) del Sector de Comercio e Integración (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) busca apoyar a Ecuador en la formulación de recomendaciones para estructurar la estrategia para la promoción de exportaciones en los sectores de Servicios Basados en el Conocimiento (SBC) en el Ecuador.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

En este contexto, **el objetivo de la consultoría** es analizar y emitir recomendaciones para mejorar la interacción entre los programas de desarrollo productivo e internacionalización empresarial.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

- I. Realizar un análisis de los programas de desarrollo productivo e internacionalización empresarial. Para esto el consultor deberá:
 - a. Revisión y análisis las metodologías de cada uno de los dos programas teniendo en cuenta (objetivos y metas, líneas o instrumentos de intervención, perfil de las empresas beneficiarias, tiempos de ejecución, resultados e impacto en las empresas; entre otros)
 - b. Analizar los mecanismos de ejecución de los dos programas identificando las entidades responsables de su implementación. Se debe hacer un análisis revisando si existe o no coordinación interinstitucional que permita crear sinergias entre los dos programas, sacando el mayor provecho de estos para generar impactos positivos en las empresas beneficiarias. Para este punto el consultor podrá apoyarse de entrevistas a profundidad que realice con funcionarios de las entidades responsables.
 - c. Revisar los factores diferenciales y semejantes de los dos programas identificando en que líneas hay sinergias y complementariedades.
 - d. Hacer un análisis con los principales hallazgos encontrados que vayan desde el diseño hasta la ejecución de los dos programas.
- II. Entregar un documento con la emisión de recomendaciones para mejorar la interacción entre los programas de desarrollo productivo e internacionalización empresarial. Para esto el consultor deberá:
 - a. Analizar los insumos recogidos en el numeral I. Esto incluye tanto el análisis ejecución y resultado de los dos programas, como las entrevistas a profundidad que se hagan a los funcionarios públicos que ejecutan estos programas en las entidades responsables.
 - b. Emitir recomendación que tengan en cuenta el diseño y la implementación de los dos programas; las líneas de intervención; la sinergia interinstitucional; entre otros aspectos que sean relevantes.
- III. Hoja de ruta. El consultor deberá entregar una hoja de ruta que proponga la mejora de la interacción entre los dos programas teniendo en cuenta los insumos del numeral I y II.
- IV. Informe final que recoja los entregables I, II y III.

Durante el transcurso de la consultoría de deberán desarrollar los siguientes entregables y productos finales:

INT Términos de Referencia,
 Para consultorías modo PEC

Producto	Descripción del Producto	Plazo de entrega
Producto 1: Plan de trabajo y cronograma	Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.	Máximo a los 5 días calendario de la firma del contrato
Producto 2: Documento con análisis y emisión de recomendaciones	Documentos con análisis y emisión de recomendaciones, tal y como se solicita en el numeral I y II.	Máximo a los 45 días calendario de la firma del contrato
Producto 3: Documento con hoja de ruta	Hoja de ruta con las recomendaciones que se emiten para mejorar la interacción de los programas de productividad e internacionalización.	Máximo a los 60 días calendario de la firma del contrato
Producto 4: Documentos final.	Documento final que compile todos los entregables tal y como se solicita en el numeral IV.	Máximo a los 100 días calendario de la firma del contrato

Nota: la consultoría tendrá una duración de 90 días (3 meses). Se tendrán 10 días adicionales para revisiones y comentarios finales por parte del BID.

Cronograma de Pagos

- 10% a la entrega del producto 1
- 30% a la entrega del producto 2
- 30% a la entrega del Producto 3
- 30% a la entrega del Producto 4

Habilidades que necesitarás:

Educación: Maestría en Economía Internacional, Comercio Exterior, u otros afines.

Experiencia: No menor de cinco (5) años de experiencia profesional en el diseño, desarrollo y ejecución de programas productivos, promoción de las exportaciones, productividad para la internacionalización; entre otros.

Idiomas: Castellano – Inglés

Competencias generales y técnicas:

Áreas de Especialización: Comercio Internacional; productividad para pymes; promoción de las exportaciones.

Habilidades: Capacidades avanzadas de investigación, recolección, síntesis, análisis e interpretación de información, y excelente comunicación oral y escrita. Buena habilidad para

INT Términos de Referencia, Para consultorías modo PEC

trabajar de forma independiente y en equipo. Experiencia laboral previa en entornos multiculturales e internacionales.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Contractual de Productos y Servicios Externos (PEC).
- **Duración del contrato:** 6 meses.
- **Fecha de inicio:** a partir de la firma del contrato.
- **Ubicación:** Consultoría Externa.
- **Persona responsable:** La consultoría estará bajo la responsabilidad Alejandra Villota; INT/TIN
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.

CONSULTORÍA PARA MAPEO DE REQUERIMIENTOS DE PROVEEDURÍA INTERNACIONAL EN SECTORES Y MERCADOS PRIORIZADOS EN ECUADOR Y SU CORRELACIÓN CON LA OFERTA PRODUCTIVA Y EXPORTADORA LOCAL**1. Antecedentes y Justificación**

- 1.1. El COVID-19 y las medidas de contención del virus impactaron negativamente el funcionamiento de las cadenas de valor, reduciendo el volumen del comercio de bienes y llevando a una contracción de la economía mundial. Durante el 2020, el comercio de mercancías se redujo un 5,3% y el valor de las exportaciones mundiales disminuyó un 8% (OMC, 2021). Esta reducción en el flujo del comercio se puede explicar dada la excesiva longitud y complejidad de algunas cadenas de suministro, su elevada dependencia de China y la fragmentación de las cadenas de valor mundiales (CEPAL, 2021)
- 1.2. Se estima que los efectos negativos de la pandemia sobre el comercio reconfiguren las cadenas globales de valor, estimulen la integración regional y creen cadenas de suministro más resilientes y estables. Un reciente estudio del Bank of America, afirmó que el 83% de las empresas de EEUU tienen planes de relocalización; por su parte, Japón destinó USD2.200 millones para relocalizar sus empresas fuera de China; Corea generó incentivos fiscales, apoyo financiero y simplificación de regulaciones con este mismo fin; mientras que entre 2016 y 2019, los países de la Unión Europea lograron relocalizar 64 empresas fuera China (CEPAL, 2021)
- 1.3. Las iniciativas de nearshoring para relocalizar la producción de las empresas que están en China, en el mercado de América Latina y el Caribe; se convierten en una oportunidad para que los países de la región aumenten los flujos de inversión Extranjera Directa (IED), que contribuyan a la generación de empleo; el incremento de la productividad y competitividad; transferencia de tecnología; oportunidades de proveeduría para las Pymes locales y el crecimiento del entorno económico y social. Sin embargo, a pesar de que los países de la región han mantenido una participación relativamente estable en la captación de los flujos globales de IED, cuyo promedio se ubica entre el 8% y 9% en los últimos cinco años; su inserción en las cadenas globales de valor ha sido limitada, a excepción de México, y usualmente alejada de las etapas que generan mayor valor a lo largo de la cadena (BID, 2021)
- 1.4. El impacto de la crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, que provocó una caída en los precios y en la demanda de materias primas, protagonistas en la canasta exportadora del Ecuador, unido a la reducción de la actividad doméstica debido a las medidas sanitarias de contención de la pandemia, supusieron una caída histórica del Producto Interno Bruto (PIB) del 7,8% en 2020. Además, la necesidad de financiar gasto público extraordinario para enfrentar el impacto económico y social del COVID-19, disparó las necesidades de financiamiento (14,8% del PIB en 2020) y la deuda pública ascendió al 64,3% del PIB. Ante este panorama de ajuste fiscal y bajo ahorro interno, el Gobierno de Ecuador ha diseñado una nueva política comercial, que busca apalancarse en su sector externo para reactivar la economía y crear condiciones de crecimiento sostenible en el largo plazo.
- 1.5. A pesar de que las políticas comerciales implementadas ya han sido exitosas en ser catalizadoras del crecimiento económico; el Ecuador sigue contando con un rezago

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

importante en la internacionalización de su economía y en su participación en CGV. En primer lugar, el país tiene una red de acuerdos comerciales limitada, donde menos del 40% del comercio se realiza con socios comerciales preferenciales. En segundo lugar, los flujos de IED que recibe el país no han logrado superar el 0.9% del PIB, en promedio de los últimos cinco años (2016 – 2020), mientras que países como Colombia y Perú, han logrado inversiones equivalentes al 4.01% y 2.75%, respectivamente. En tercer lugar, la estructura productiva del país es poco diversificada, con una concentración de las exportaciones en bienes primarios, caracterizados por su baja incorporación de valor agregado. El 80% de las exportaciones de bienes corresponden a productos primarios no industrializados.

- 1.6.** La División de Comercio e Inversión (INT/TIN), apoyará al gobierno del Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, orientada reducir los rezagos y barreras que enfrentar el país; impulsando la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

2. Objetivos

El objetivo principal de la consultoría es realizar un mapeo de requerimientos de proveeduría internacional en sectores y mercados priorizados y su correlación con la oferta productiva y exportadora local.

Los objetivos específicos son:

- 2.1.** Realizar un mapeo de los cuellos de botella en el tejido empresarial Ecuador que tenga en cuenta: capacidades productivas, organización y gestión del talento, estándares de calidad, uso y adopción de tecnología, normativa, entre otros; que afectan la productividad y competitividad de la industria y que estén impidiendo que las Pymes puedan sumarse a cadenas de proveeduría de empresas extranjeras en territorio nacional.
- 2.2.** Identificar las brechas que enfrentan para alcanzar el nivel competitivo que permita a las Pymes, lograr encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, de alto valor agregado.
- 2.3.** Identificar las empresas extranjeras con inversiones en Ecuador; caracterizarlas por sector o industria e identificar oportunidades de proveeduría con Pymes locales en cada país.
- 2.4.** Coordinar y sostener reuniones con entidades públicas, privadas, pymes y empresas de capital extranjero en Ecuador y fuera del país.
- 2.5.** Realizar un mapeo de los requerimientos de proveeduría internacional que sean del interés de Ecuador, de acuerdo con los sectores y mercados priorizados por el país.

3. Alcance de los Servicios

La consultoría se deberá desarrollar en las siguientes dos (2) fases:

3.1. FASE 1: identificar y analizar los cuellos de botella para promover encadenamientos productivos entre la IED y las empresas locales en Ecuador. Esta identificación debe realizarse en los sectores e industrias de generación de mayor valor agregado. Para el ejercicio de esta primera fase, además de recabar información bibliográfica, se deberá hacer un levantamiento de información con el apoyo del sector público y privado a través de encuestas en línea y entrevistas virtuales a profundidad dirigidas a las Pymes. A su vez, en esta primera etapa de levantamiento de información, la firma consultora deberá estar en la capacidad de identificar a las empresas extranjeras con inversiones en Ecuador prioritarias para el país; y caracterizarlas por sector e industria. Este análisis, además de identificar cuellos de botella; permitirá encontrar preliminarmente, oportunidades de proveeduría con Pymes locales en cada país.

FASE 2: Mapeo de requerimientos de proveeduría internacional en sectores y mercados priorizados por Ecuador. La firma relevará información que le permita a las pymes ecuatorianas encontrar oportunidades de proveeduría en otros países, que maximicen las oportunidades de encadenamiento y atracción de inversión extranjera de eficiencia. En esta fase, la firma consultora establecerá como mínimo una entrevista a profundidad con alguna empresa extranjera que sea de interés para Ecuador, a fin de conocer las principales barreras y dificultades que enfrentan estas empresas para contratar servicios de proveeduría por parte de pymes que estén en Ecuador o países similares. Por último, entregará una matriz que especifique por mercado y por sector, los requerimientos de proveeduría internacional de empresas extranjeras y procesos de licitación pública; así como un documento que emita recomendaciones para que las Pymes ecuatorianas puedan participar de estos procesos.

4. Actividades Clave

La firma consultora deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

4.5 Identificar y analizar los cuellos de botella para promover encadenamientos productivos entre la IED y las empresas locales en Ecuador. Esto incluye:

- 4.5.1 Realizar reuniones con instituciones del sector público encargadas de los programas de competitividad, productividad, estrategias de atracción de IED, programas de encadenamientos productivos y productividad para la internacionalización, y similares; con el fin de investigar a profundidad los cuellos de botella que ya se han identificado y que impiden la creación de encadenamientos productivos de pymes locales, con empresas extranjeras asentadas en territorio nacional.
- 4.5.2 Sostener reuniones con las entidades gremiales en cada país para identificar las barreras directas que manifiestan tener las Pymes en Ecuador en sus capacidades productivas; de organización y gestión del talento; en el cumplimiento de estándares de calidad; en el uso y adopción de tecnologías en la cadena de suministro; en el conocimiento e implementación normativa, entre otros.

INT Términos de Referencia,
Para consultorías modo PEC

- 4.5.3 De acuerdo con la información suministrada por las entidades públicas y privadas, la firma consultora identificará y sostendrá reuniones con al menos 5 empresas extranjeras que estén invirtiendo en Ecuador, para indagar sus preferencias de proveeduría y conocer los principales obstáculos que enfrentan a la hora de comprar a pymes locales.
- 4.5.4 Con la información recabada con las entidades del sector público y privado, la firma diseñará un formato de encuesta en línea y de entrevistas a profundidad virtual dirigido a las pymes, para hacer un levantamiento de información más amplio. Estos formatos deberán ser revisados y validados con las entidades.
- 4.5.5 Realizar un relevamiento exhaustivo de información, a través de una encuesta en línea dirigidas a las Pymes de diferentes industrias y sectores; para obtener más información de los desafíos y barreras que están enfrentando para abastecer la proveeduría local de empresas extranjeras.
- 4.5.6 En coordinación con las entidades del sector público y privado, identificar un conjunto de Pymes de diferentes sectores e industrias para realizar encuestas a profundidad virtuales, que permitan sostener un dialogo más abierto y al detalle sobre los desafíos y cuellos de botella que están experimentando las pymes para hacer parte de la cadena de proveeduría de empresas extranjeras.
- 4.5.7 Identificar las empresas extranjeras con inversiones en Ecuador; caracterizarlas por sector o industria e identificar oportunidades de proveeduría con Pymes locales en el país.

4.6 Revisión y organización de los datos de la encuesta en línea y las entrevistas virtuales a profundidad, que deberá incluir:

- 4.6.1 Revisar y organizar la recopilación de datos.
- 4.6.2 Validación de datos (corregir incongruencias en la información bien sea por errores comunes como la omisión o falta de respuesta, la multi respuesta, los valores inadmisibles o fuera de rango, la duplicidad de datos o las incoherencias entre respuestas), análisis de los resultados obtenidos y cruce de variables para extraer más información de los cuellos de botella que enfrentan las pymes para promover encadenamientos productivos entre la IED y las empresas locales en Ecuador
- 4.6.3 Analizar la información detallada recabada durante las entrevistas a profundidad dirigida a Pymes ecuatorianas.
- 4.6.4 Generación de gráficas de datos, con su respectivo análisis, preferiblemente en Tableau, Power BI u otro sistema de visualización.

4.7 Realización de un documento de análisis que exponga los principales hallazgos para promover encadenamientos productivos entre la IED y las empresas locales en Ecuador.

- 4.7.1 Documento que exponga los principales cuellos de botella por industria y por sector; que identifique las principales barreras que enfrenta en sus capacidades productivas; de organización y gestión del talento; en el cumplimiento de estándares de calidad; en el uso y adopción de tecnologías en la cadena de suministro; en el conocimiento e implementación normativa, entre otros.
- 4.7.2 Deberá identificar los sectores en los que hay mayores barreras y también identificará aquellos en los que hay mayor oportunidad.
- 4.7.3 Evidenciará los cuellos de botella transversales a cualquier sector e industria.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- 4.7.4 Propondrá recomendaciones para cerrar las brechas y maximizar las oportunidades de proveeduría que puedan tener las pymes ecuatorianas con empresas extranjeras asentadas en territorio nacional.
- 4.7.5 Este documento deberá traer como anexo un directorio de contacto, con los diferentes actores que participaron del proceso: entidades públicas, privadas, Pymes y empresas extranjeras.

4.8 Mapeo de requerimientos de proveeduría internacional en sectores y mercados priorizados por Ecuador.

- 4.8.1 Relevamiento y análisis de las principales fuentes bibliográficas acerca del funcionamiento y los requerimientos de las empresas y gobiernos en los sectores y mercados priorizados por Ecuador.
- 4.8.2 Identificar por mercado y por sector priorizado, cuáles son los requerimientos que deben tener en cuenta las pymes para sumarse a las cadenas de suministro internacionales; esto incluye: certificados de calidad, certificado sanitarios, acreditación de experiencia; especificaciones técnicas de cumplimiento; empaque y etiquetado; capacidad de abastecimiento; precio de la materia prima o bien intermedio; entre otros; así como las preferencia a la hora de comprar y aspectos las empresas internacionales valoran más a la hora de elegir a sus proveedores.
- 4.8.3 Revisar las características del mercado de compras públicas en los países priorizados por Ecuador y realizar un análisis de la demanda de los gobiernos en los sectores de mayor interés para el país. Como mínimo el análisis debe incluir aspectos tales como identificación de cómo compran los gobiernos (procedimientos), cuánto compran los gobiernos, cómo es el ciclo de compra (desde la planificación hasta la compra misma), cuándo compran (temporadas de compras públicas gubernamentales) y si existen regímenes de preferencia nacional; que les permitan a las pymes ecuatorianas aplicar a estas oportunidades.
- 4.8.4 En cada uno de los mercados, la firma consultora establecerá como mínimo una entrevista a profundidad con alguna empresa extranjera que sea de interés para Ecuador, a fin de conocer las principales barreras y dificultades que enfrentan estas empresas para contratar servicios de proveeduría por parte de pymes que estén el Ecuador o países similares.
- 4.8.5 Realizar una matriz que especifique por mercado y por sector, los requerimientos de proveeduría internacional que se deben tener en cuenta para que las Pymes puedan sumarse a cadenas internacionales de proveeduría más exigentes. Esta Matriz debe venir acompañada de un documento que emita las recomendaciones que las Pymes deban tener en cuenta, para ser proveedoras de empresas más grandes y participar de procesos de licitación pública en los países de interés.

5. Resultados y Productos Esperados

El equipo de consultores deberá presentar los siguientes entregables:

- 5.1. Entregable 1:** Plan de trabajo y cronograma de actividades y tiempos de ejecución a presentarse dentro de los 5 días posteriores a la suscripción del contrato.
- 5.2. Entregable 2:** Documento de análisis que exponga los principales hallazgos para promover encadenamientos productivos entre la IED y las empresas locales en

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Ecuador; de conformidad con la actividad 4.1, 4.2 y 4.3.

- 5.3. Entregable 3:** Matriz que especifique por mercado y por sector, los requerimientos de proveeduría internacional que se deben tener en cuenta para que las Pymes puedan sumarse a cadenas internacionales de proveeduría más exigentes y procesos de licitación pública. Esta Matriz debe venir acompañada de un documento que emita las recomendaciones dirigido a las Pymes, para lograr una efectiva incorporación en el sistema de proveeduría internacional.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1.** La consultoría deberá realizarse en su totalidad en un periodo de ciento ochenta (120) días.

Calendario de entregables	
Entregables	Plazo de presentación
Entregable 1	Hasta 05 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 2	Hasta 45 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 3	Hasta 120 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato

7. Requisitos de los Informes

- 7.1.** Los informes deberán ser presentados en español, en un ejemplar impreso y una copia digital que incluya los archivos en formato editable y en PDF.
- 7.2.** Los informes asociados a resultados de las empresas deberán contar la firma y aprobación del representante legal correspondiente.
- 7.3.** El BID podrán solicitar aclaraciones, adiciones, ajustes y en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos, desde la recepción del primer producto hasta dentro de los 30 días siguientes a la terminación del Contrato. En el evento que el BID solicite aclaraciones, adiciones, ajustes o en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos, el proponente seleccionado deberá hacer entrega del respectivo producto aclarado, adicionado, ajustado o modificado dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la respectiva solicitud.

8. Criterios de aceptación

- 8.1.** Los entregables se considerarán finales, una vez incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizada el Banco y emita su aprobación por escrito. Los informes finales serán aprobados Alejandra Villota, Especialista en Comercio e Inversión (INT/TIN).

INT Términos de Referencia,
 Para consultorías modo PEC

9. Otros Requisitos

9.1. N/A

10. Supervisión e Informes

10.1. El equipo de consultores será supervisado por Alejandra Villota, Especialista en Comercio e Inversión (INT/TIN) o quien haga sus veces

11. Calendario de Pagos

11.1. Las condiciones de pago se basarán en entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.

11.2. La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones necesarias de los pagos en moneda local.

Plan de Pagos	
Entregables	%
5. Entregable 1	10%.del total de la consultoría
6. Entregable 2	40 % del total de la consultoría
7. Entregable 3	50% del total de la consultoría
TOTAL	100%

11.3. **Calificación del equipo de consultores.** Ser personas jurídicas, nacionales o extranjeras, con mínimo diez (10) años de existencia a la fecha de presentación de la propuesta.

- iii. Acreditar experiencia relacionada de por lo menos cinco (5) años, brindando asistencia técnica en temas relacionados con el objeto de la presente consultoría.
- iv. Equipo de trabajo con expertos, para quienes se deberá acreditar una experiencia específica mínima de cinco años (cada uno) y formación académica relacionada, mediante la presentación de las certificaciones correspondientes, al menos en:

- Dirección y gestión de proyectos.
- Experiencia en encadenamientos productivos, cadenas de valor o redes de relacionamiento.
- Desarrollo de sistemas y herramientas de información y analítica.
- Procesos de internacionalización de empresas.
- Levantamiento y análisis de información relacionada con inversión, proveeduría, compras públicas; y similares.

11.4. Características de la Consultoría

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- El contrato será bajo la modalidad de suma alzada y comprende todos los gastos necesarios para la ejecución del servicio.
- Lugar de trabajo: Consultoría externa.
- El monto del contrato incluye todos los impuestos de Ley; el consultor será responsable de su cumplimiento.
- El equipo de consultores desarrollará la consultoría dentro del plazo de 120 días calendario, contados a partir de la suscripción del contrato.

**CONSULTORÍA PARA LA FORMULACIÓN DE RECOMENDACIONES PARA ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA
PARA LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES EN LOS SECTORES DE SERVICIOS BASADOS EN EL
CONOCIMIENTO (SBC) EN EL ECUADOR.**

Contexto:

Para lograr un crecimiento sostenible a largo plazo en Ecuador, sería necesario diversificar la economía productiva del país, actualmente muy dependiente del petróleo, mediante el fomento del comercio y la internacionalización de los sectores productivos no petroleros. Con un coeficiente de apertura de 65,7% en 2011, la importancia del sector externo es elevada si se compara con otros países de la región. Sin embargo, el peso del comercio de servicios con respecto al PIB (6,1%) es relativamente bajo en comparación con otros países de referencia de la región, como Costa Rica (20,3%), Uruguay (11,6%) o Chile (11,5%, ver Gráfico 1).

El sector de servicios globales de exportación (offshoring) presenta oportunidades importantes para lograr la diversificación de las exportaciones hacia nuevos sectores que presentan una creciente demanda a nivel mundial. Con respecto a los servicios de offshoring, varios países han aprovechado ya la importante demanda mundial de este tipo de servicio (en 2010 fue de US\$110.000 millones) para contribuir al desarrollo de sus economías. En América Latina ha sido el caso de Chile, Uruguay, o Colombia recientemente. Ecuador, que exporta tan sólo un 6,9% de servicios respecto de sus exportaciones de bienes (dato de 2011), podría aprovechar el potencial del sector offshoring, particularmente en el sector de Tecnologías de la Información (ITO) y de Procesos de Negocio (BPO), para motivar el desarrollo de otros sectores económicos con los que se establecen sinergias (infraestructuras, educación y formación de capital humano, etc).

El sector IT-BPO de Ecuador tiene sus orígenes en la década de 1970, con la compañía local Macosa SA actuando como proveedor principal de servicios de software. En la década de 1990, con el desarrollo de sistemas de arquitectura abierta, la compañía desarrolló COBIS (Cooperative Open Banking Information System), para el procesamiento de transacciones. Este descubrimiento impulsó a la compañía a ser no sólo un integrador de sistemas y desarrollador de software, sino también el principal exportador de software bancario para clientes en el extranjero, que incluyen países latinoamericanos como México y Brasil, EE.UU., Francia y España en Europa, y Japón, en Asia. Especializada en el desarrollo de software para las industrias bancarias y financieras, el sector IT-BPO de Ecuador sigue siendo considerado como un sector en crecimiento. En 2008, el sector registró ingresos de US\$270 millones, creciendo al 30% anual desde 2004. Se prevé que el sector siga creciendo en los próximos años. Ecuador tiene mucho margen de maniobra en el posicionamiento de la industria de TI-BPO hacia un mayor crecimiento presencia en el mercado global de ITO-BPO. En la actualidad, la pequeña e incipiente industrias de servicios informáticos son gestionados por el Ministerio de Telecomunicaciones (MINTEL). Este factor es indicativo de la pequeña contribución de esta industria a la economía doméstica. En el caso de los países con las industrias de servicios informáticos más exitosas, hay una agencia o institución especializada que lidera los esfuerzos de promoción de la industria.

Teniendo en cuenta el crecimiento potencial que tiene el comercio exterior de servicios en el Ecuador, en especial los servicios basados en el conocimiento, y la necesidad de desarrollar instrumentos para impulsar su crecimiento, la División de Comercio e Inversión (TIN) del Sector de Comercio e Integración (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) busca apoyar a Ecuador en la formulación de recomendaciones para estructurar la estrategia para la promoción de exportaciones en los sectores de Servicios Basados en el Conocimiento (SBC) en el Ecuador.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

En este contexto, **el objetivo de la consultoría** es formular recomendaciones para la simplificación, eliminación, homologación de las barreras no arancelarias del Ecuador con base en estándares internacionales.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

- I. Realizar un diagnóstico de los sectores de servicios SBC priorizados en el Ecuador y su comercio exterior. Esta sección deberá contener como mínimo lo siguiente:
 - a. Revisión y análisis de documentación primaria, estudios de diagnóstico; informes; datos estadísticos (importación y exportación), entre otros; que expongan la importancia de los servicios SBC en Ecuador, así como aquellos sectores y subsectores de mayor potencial exportador que han sido priorizados por el gobierno ecuatoriano; este análisis deberá identificar el nivel de productividad de los SBC y su capacidad de impactar de manera transversal en sectores tradicionales de la economía.
 - b. Realizar una caracterización de la oferta y tejido empresarial de los sectores priorizados, incluyendo madurez, oferta diferenciadas con potencial exportador, productividad, principales jugadores de estos sectores, disponibilidad de capital humano, empleo en el sector, estado de uso y apropiación tecnológica por parte de las empresas del sector, etc.
 - c. Identificar el ecosistema de apoyo institucional tanto del sector público como privado para los sectores que estén priorizados por Ecuador.
- II. Realizar un diagnóstico de la demanda global de los sectores priorizados. Esta sección deberá contener como mínimo lo siguiente:
 - Análisis detallado de las tendencias y demanda global de los sectores de servicios con mayor potencial exportador, incluyendo:
 - Caracterización de la demanda global en nichos o sectores de especialización (tipos de servicios empresariales que contratan, bajo qué criterios contratan servicios empresariales externos, entre otros)
 - Principales países importadores y principales competidores en los respectivos mercados.
 - Identificación de mercados potenciales prioritarios para Perú y de las principales barreras de acceso a esos mercados.
- III. Diseñar un plan estratégico para impulsar el crecimiento de las exportaciones de los sectores priorizados. Esta sección deberá contener como mínimo lo siguiente:
 - Identificación de mejores prácticas internacionales en materia de promoción, internacionalización e impulso a los sectores de servicios no tradicionales priorizados.
 - Formulación de los objetivos y lineamientos estratégicos para el desarrollo de los sectores priorizados.
 - Elaboración de recomendaciones transversales y verticales para el alcance de los objetivos fijados para cada sector en las siguientes dimensiones:

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

- Capital humano: Acciones que contribuyan a atender las necesidades de formación, fortalecimiento de habilidades y certificación del capital humano de los sectores priorizados.
- Fortalecimiento empresarial: identificación de las necesidades de servicios de apoyo empresarial y asistencia técnica que contribuyan al fortalecimiento de las empresas objetivo.
- Atracción de inversiones: identificación de medidas y acciones que permitan la atracción de capitales y financiamiento en los sectores priorizados.
- Promoción comercial: Identificación de los elementos claves de una estrategia de promoción comercial especializada en los sectores priorizados, que incluya mecanismos innovadores de vinculación con redes globales de negocios.

IV. Diseñar una matriz de componentes, ejes de trabajo, acciones, riesgos, factores críticos y resultados esperados; para estructurar la estrategia para la promoción de exportaciones en los sectores de Servicios Basados en el Conocimiento (SBC) en el Ecuador; y crear una hoja de ruta tentativa incluyendo los tiempos sugeridos para su implementación, los niveles de relevancia y los principales responsables en cada caso. Al final esta consultoría, se deberá entregar un informe final que consolide en un solo archivo todos los entregables.

Durante el transcurso de la consultoría de deberán desarrollar los siguientes entregables y productos finales:

Producto	Descripción del Producto	Plazo de entrega
Producto 1: Plan de trabajo y cronograma	Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.	Máximo a los 5 días calendario de la firma del contrato
Producto 2: Documento con Diagnostico SBC priorizados en Ecuador	Diagnóstico de los sectores de servicios SBC priorizados en el Ecuador y su comercio exterior	Máximo a los 60 días calendario de la firma del contrato
Producto 3: Documento con Diagnostico de la demanda global de SBC	Diagnóstico de la demanda global de los sectores de SBC priorizados por Ecuador.	Máximo a los 90 días calendario de la firma del contrato

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Producto 4: Plan estratégico	Plan estratégico para impulsar el crecimiento de las exportaciones de los sectores priorizados.	Máximo a los 120 días calendario de la firma del contrato
Producto 5: Hoja de Ruta e Informe final.	Diseño de hoja de ruta con la estrategia de exportaciones de SBC y entrega de informe final consolidado.	Máximo a los 160 días calendario de la firma del contrato

Nota: la consultoría tendrá una duración de 180 días (6 meses). Se tendrán 20 días adicionales para revisiones y comentarios finales por parte del BID.

Cronograma de Pagos

- 10% a la entrega del producto 1
- 20% a la entrega del producto 2
- 30% a la entrega del Producto 3
- 30% a la entrega del Producto 4
- 10% a la entrega del Producto 5

Habilidades que necesitarás:

Educación: Maestría en Economía Internacional, Comercio Exterior, u otros afines.

Experiencia: No menor de cinco (5) años de experiencia profesional a nivel nacional en estudios o diseño de políticas, estrategias y/o planes para el desarrollo de la oferta, atracción de inversiones y/o promoción de exportación de servicios.

Idiomas: Castellano – Inglés

Competencias generales y técnicas:

Áreas de Especialización: Comercio de Servicios.

Habilidades: Capacidades avanzadas de investigación, recolección, síntesis, análisis e interpretación de información, y excelente comunicación oral y escrita. Buena habilidad para trabajar de forma independiente y en equipo. Experiencia laboral previa en entornos multiculturales e internacionales.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Contractual de Productos y Servicios Externos (PEC).
- **Duración del contrato:** 6 meses, a partir de la firma del contrato.
- **Fecha de inicio:** a partir de la firma del contrato.
- **Ubicación:** Consultoría Externa.
- **Persona responsable:** La consultoría estará bajo la responsabilidad Alejandra Villota INT/TIN
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de losy no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.

**CONSULTORÍA PARA IDENTIFICAR E IMPLEMENTAR INDICADORES DE SEGUIMIENTO Y DE RESULTADO
IDÓNEOS E INNOVADORES PARA LOS PROGRAMAS DE PRODUCTIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN****Contexto**

El impacto de la crisis sanitaria causada por la pandemia del COVID-19, que provocó una caída en los precios y en la demanda de materias primas, protagonistas en la canasta exportadora del Ecuador, unido a la reducción de la actividad doméstica debido a las medidas sanitarias de contención de la pandemia, supusieron una caída histórica del Producto Interno Bruto (PIB) del 7,8% en 2020⁶. Además, la necesidad de financiar gasto público extraordinario para enfrentar el impacto económico y social del COVID-19, disparó las necesidades de financiamiento (14,8% del PIB en 2020) y la deuda pública ascendió al 64,3% del PIB. Ante este panorama de ajuste fiscal y bajo ahorro interno, el Gobierno de Ecuador ha diseñado una nueva política comercial, que busca apalancarse en su sector externo para reactivar la economía y crear condiciones de crecimiento sostenible en el largo plazo.

A pesar de que las políticas comerciales implementadas ya han sido exitosas en ser catalizadoras del crecimiento económico; el Ecuador sigue contando con un rezago importante en la internacionalización de su economía y en su participación en CGV. En primer lugar, el país tiene una red de acuerdos comerciales limitada, donde menos del 40% del comercio se realiza con socios comerciales preferenciales. En segundo lugar, los flujos de IED que recibe el país no han logrado superar el 0.9% del PIB, en promedio de los últimos cinco años (2016 – 2020), mientras que países como Colombia y Perú, han logrado inversiones equivalentes al 4.01% y 2.75%, respectivamente. En tercer lugar, la estructura productiva del país es poco diversificada, con una concentración de las exportaciones en bienes primarios, caracterizados por su baja incorporación de valor agregado. El 80% de las exportaciones de bienes corresponden a productos primarios no industrializados.

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN), apoyará al gobierno del Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país “Más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, orientada reducir los rezagos y barreras que enfrenta el país; impulsando la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

En este contexto y con el objetivo de apoyar el diseño e implementación de la nueva política comercial, **el objetivo de la consultoría** será identificar e implementar indicadores de seguimiento y de resultado más idóneos e innovadores para los programas de productividad e internacionalización.

El equipo

La División de Comercio e Inversión (INT/TIN) es quien coordina directamente con el consultor.

⁶ Banco Central del Ecuador (BCE), 2021. Las proyecciones de crecimiento para 2021 ronda el 3% y para 2022 el 2.6%, de acuerdo con la CEPAL. [CEPAL, Estudio Económico de ALC 2021 \(agosto 2021\)](#)

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Lo que harás

Para cumplir con los objetivos de la consultoría, el/la profesional deberá desarrollar como mínimo las siguientes actividades:

Lo que harás:

- I. Revisar, analizar y evaluar los programas de productividad e internacionalización identificando los objetivos y metas que se quieren cuantificar.
- II. Definir la tipología del indicador. Este se deberá definir según el resultado que se quiere obtener y las dimensiones de desempeño de los programas.
- III. Construir los indicadores. Se deberán crear los nombres de los indicadores para cada programa y se deberá diseñar una fórmula que se utilizará para obtener el valor de cada indicador. La fórmula debe ser una expresión matemática claramente definida y de fácil comprensión. Deben quedar claras cuáles son las variables utilizadas y que cálculo se realizará: porcentajes; tasas de variación; promedios; entre otros. Este ejercicio permitirá tener una serie de indicadores que pueden servir para medir los logros y avances de los programas.
- IV. Escoger la batería de indicadores más idónea para cada programa. Utilizar los criterios básicos de calidad; criterios CREMAS (Claro, relevante, económico, medible, adecuado, sensible), para tomar una decisión sobre qué indicadores podrían ser más los apropiados para los programas de productividad e internacionalización.
- V. Realizar un informe que contenga los numerales I al IV.
- VI. Construir la ficha técnica del indicador de cada programa. Esta debe tener en cuenta al menos los siguientes elementos:
 - Elementos descriptivos que permitan identificar las características básicas y el objetivo del indicador, así como la metodología empleada para estimarlo (nombre, descripción general, fuente de información, periodicidad, objetivo, metodología y fórmula de cálculo y unidad de medida).
 - Elementos de seguimiento. Este debe tener en cuenta los parámetros para el análisis y verificación del cumplimiento de los objetivos de cada programa, desde el punto de partida o punto de referencia desde el cual se inicia la medición (línea base); la meta a la que se quiere llegar; el marco temporal (tiempo estimado en el que se quiere cumplir el objetivo) y el reporte, que mida el progreso y avance desde el punto de inicio hasta el punto de llegada.
- VII. Construir la matriz de indicadores que sirva como instrumento para el monitoreo y evaluación de cada uno de los programas. Esta debe definir los responsables de la medición y análisis de los indicadores tanto para el programa de productividad como el de internacionalización.
- VIII. Entregar un informe final que tenga el análisis de los programas de productividad e internacionalización; los criterios para la selección de indicadores; los indicadores seleccionados; ficha técnica de los indicadores y matriz de indicadores.

Durante el transcurso de la consultoría de deberán desarrollar los siguientes entregables y productos finales:

INT Términos de Referencia,

Para consultorías modo PEC

Producto	Descripción del Producto	Plazo de entrega
Producto 1: Plan de trabajo y cronograma	Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.	Máximo a los 5 días calendario de la firma del contrato
Producto 2: Documento con criterios para los indicadores de seguimiento y resultado.	Documento los criterios para elegir indicadores de seguimiento y resultado de los programas de productividad e internacionalización.	Máximo a los 60 días calendario de la firma del contrato
Producto 3: Ficha técnica de los indicadores	Ficha técnica con los indicadores de cada programa, tal y como se solicita en el numeral VI.	Máximo a los 90 días calendario de la firma del contrato
Producto 4: Matriz de indicadores	Matriz de indicadores para cada uno de los dos programas, tal y como se solicita en el numeral VII.	Máximo a los 120 días calendario de la firma del contrato
Producto 5: Informe Final	Informe final que tenga el análisis de los programas de productividad e internacionalización; los criterios para la selección de indicadores; los indicadores seleccionados; ficha técnica de los indicadores y matriz de indicadores.	Máximo a los 160 días calendario de la firma del contrato

Nota: la consultoría tendrá una duración de 180 días (6 meses). Se tendrán 20 días adicionales para revisiones y comentarios finales por parte del BID.

Cronograma de Pagos

- 10% a la entrega del producto 1
- 20% a la entrega del producto 2
- 30% a la entrega del Producto 3
- 30% a la entrega del Producto 4
- 10% a la entrega del Producto 5

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título profesional en economía, estadística, comercio o carreras afines, relacionadas con el objeto de la consultoría.
- **Experiencia:** Experiencia general de 10 años y experiencia específica mínimo de 7 años con amplia experiencia en la formulación y diseño de indicadores de seguimiento, resultado y monitoreo de programas y políticas, con especial énfasis en programas de productividad e internacionalización.
- **Idiomas:** español/inglés

Competencias generales y técnicas:

Contar con conocimiento en temas relacionados con la formulación y diseño de indicadores de seguimiento, monitoreo e impacto en programas de comercio, productividad e internacionalización de empresas.

INT Términos de Referencia, Para consultorías modo PEC

Lo que necesitarás:

Ciudadanía: Ser ciudadano ecuatoriano o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Ecuador

Consanguinidad: No tener familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo BID.

Educación: Título universitario, de preferencia con maestría, en áreas de Ciencias Económicas, Ingeniería, o disciplinas relacionadas.

Experiencia: Experiencia general de 10 años y experiencia específica mínimo de 7 años la formulación y diseño de indicadores de seguimiento, monitoreo e impacto en programas de comercio, productividad e internacionalización de empresas.

Idiomas: español

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses a partir de la firma del contrato
- **Fecha de inicio estimada:** a la firma del contrato.
- **Ubicación:** Consultoría externa.
- **Persona responsable:** La consultoría estará bajo la responsabilidad Alejandra Villota; INT/TIN
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar vidas en América Latina y el Caribe, y hacen lo que les gusta en un entorno de trabajo diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la equidad de género. Como empleado, puedes ser parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a sus intereses comunes.

Alentamos a las mujeres, los afrodescendientes, las personas de origen indígena y las personas con discapacidades a postularse.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones