

Consultoría para elaborar un diagnóstico sobre el uso de nuevas tecnologías para la atracción de inversión, promoción de exportaciones y facilitación de encadenamientos productivos.

Contexto: El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) apoya constantemente a las agencias de Promoción de las Inversiones (API) mediante cooperaciones técnicas, préstamos y apoyo técnico en áreas tales como fortalecimiento institucional, herramientas de promoción, facilitación y after care, entre otras. En aras de mantener el liderazgo en el mercado, el BID revisa y renueva constantemente las herramientas y los recursos que utilizan las APIs para asegurar su ventaja competitiva, desde el punto de vista del servicio, la experiencia del cliente y la cadena de valor, en el marco de la transformación digital y la revolución industrial 4.0.

En esta línea, el BID está colaborando con la Secretaría de Economía, que es la entidad pública responsable (junto con la Secretaría de Relaciones Exteriores) responsable de promover, gestionar y apoyar el establecimiento de empresas multinacionales en el país con el fin de generar empleos de calidad para la población, así como para impulsar otra serie de beneficios que la inversión extranjera genera en los países donde se establece, tales como encadenamientos productivos con la industria local, generación de conocimientos y tecnologías, capacitaciones, entre otros.

El objetivo de la consultoría es realizar un ejercicio piloto cuyo propósito es, mediante el uso de nuevas tecnologías, identificar los modelos de determinantes de decisiones de localización de las firmas multinacionales que maximizan la proporción de las predicciones correctas de radicaciones de dichas firmas en México, en general, y en sectores específicos y desde países de origen específicos, en particular.

El equipo: Desde el Sector de Integración y Comercio apoyamos a los países de América Latina y El Caribe a implementar soluciones innovadoras para avanzar hacia una región más productiva, abierta y conectada con el mundo. Nuestros proyectos y nuestras investigaciones aplicadas contribuyen a la disminución de los tres costos principales del comercio: los logísticos, de información y regulatorios.

Las áreas temáticas de nuestras intervenciones son: facilitación del comercio, promoción de exportaciones y atracción de inversiones, y apoyo a la negociación e implementación de acuerdos comerciales. Adicionalmente, brindamos apoyo técnico a iniciativas y bloques de integración regional.

El Sector también se encarga de producir y difundir investigaciones sobre las últimas tendencias del comercio a nivel regional y global, alimentando así la agenda de políticas públicas de la región en materia de integración y comercio. Contamos además con el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), el cual busca generar y difundir conocimiento y tecnologías aplicadas a nuestras áreas temáticas en los países miembros prestatarios, identificando oportunidades de intervención operativa para el Banco.

HRD Términos de Referencia

Adicionalmente, lideramos iniciativas de integración empresarial tales como ConnectAmericas, la primera red en-línea para la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, y el Diálogo Empresarial de las Américas (ABD por sus siglas en inglés), una plataforma de diálogo público-privado de alto nivel para avanzar la agenda de desarrollo de la región. El Sector también organiza una serie de encuentros empresariales de comercio e inversión.

Lo que harás:

- Tomando como referencia un primer ejercicio elaborado por el Sector de Integración y Comercio (INT/INT) el consultor deberá:
 - Individualizar todas las variables-determinantes relevantes según la teoría y la evidencia empírica existente, usando todos los datos correspondientes de las bases de Dun&Bradstreet, fDi markets, S&P, Gazelle, y otras en caso de que estuvieran disponibles.
 - Diseñar un algoritmo que corra automáticamente todas las combinaciones posibles de antedichas variables utilizando paquetes econométricos estándares como R o STATA.
 - Ordenar los modelos resultantes en orden decreciente a su capacidad predictiva y preparar listas a nivel nacional, sectorial y origen que incluyan a las 500/1.000 empresas con mayor probabilidad de establecerse en México con base al modelo que capacidad de predicción más elevada.
- Trabajar a distancia y en colaboración muy cercana con el equipo del BID y con el de la Secretaría de Economía.

Entregables:

- Plan de trabajo coordinado y consensuado con el BID y la Secretaría de Economía.
- Ejercicio piloto de predicción e identificación de firmas utilizando las bases de datos y los paquetes econométricos mencionados.
- Informe que resuma los principales hallazgos del ejercicio, compare dichos hallazgos con aquellos obtenidos a través de la metodología tradicional (manual) y presente las principales conclusiones y elabore recomendaciones sobre la conveniencia de aplicar una tecnología propia - un algoritmo predictivo basado en la inteligencia artificial- que permita mapear las compañías con potencial de internacionalización, expansión y diversificación; calcular la probabilidad de internacionalización, expansión o diversificación de una empresa; definir y desagregar las variables que componen el cálculo de dicha probabilidad y su tasa de éxito; monitorear a las empresas seleccionadas a través de su evolución en el tiempo; y centralizar los esfuerzos de búsqueda (lead generation) y calificación de prospectos (lead scoring), entre otros.

HRD Términos de Referencia

Calendario	
Entregables	Plazo de Presentación
Entregable 1	Hasta 45 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 2	Hasta 90 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 3	Hasta 150 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato

Cronograma de pagos:

Los términos de pago se basarán en los hitos del proyecto o los entregables. El Banco desea recibir la propuesta de costo más competitiva para los servicios aquí descritos y no se incluirá ningún otro gasto adicional.

Cronograma de Pagos	
Hitos	%
1. Entrega y aprobación del entregable 1	40%
2. Entrega y aprobación del entregable 2	30%
3. Entrega y aprobación del entregable 3	30%

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título/ grado académico en Economía y Maestría en Economía
- **Experiencia:**
 - Al menos 10 años de experiencia en investigaciones y evaluaciones de impacto en comercial internacional e inversión extranjera directa probada a través de publicaciones en revistas especializadas.
- **Idiomas:** Fluido en español e inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Experiencia avanzada probada en el uso de paquetes econométricos como STATA y R.
- Conocimiento y trabajo previo sobre los países de la región
- Excelentes habilidades de presentación oral y escrita.
- Excelente habilidad para trabajar de forma independiente y en equipo.
- Experiencia laboral previa en entornos multiculturales e internacionales, en general, y en organismos internacionales, en particular.
- Experiencia de trabajo previa con agencias gubernamentales y el sector privado.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** PEC
- **Duración del contrato:** 5 meses.
- **Fecha de inicio:** A partir de la firma del contrato.
- **Ubicación:** País de residencia del consultor.

HRD Términos de Referencia

- **Persona responsable:** La coordinación del trabajo estará a cargo de Francisco Estrazulas, Especialista Senior en Comercio e Inversión (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.

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 BID lab 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.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para la evaluación del desempeño de plataformas de promoción de exportaciones e identificación de mejoras estratégicas y tecnológicas.

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1 El contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV), debido a las tensiones geopolíticas, las disrupciones generadas por el COVID-19 y por las crecientes demandas ambientales, presenta una excelente oportunidad para promover inversiones hacia las diferentes regiones de México que impulse una mayor participación en CGV y cadenas regionales de valor (CRV) para aprovechar los beneficios que implica en términos de mayor empleo de calidad – en particular de mujeres – y mejores resultados económicos y sociales.
- 1.2 La crisis de COVID-19 impactó el crecimiento de México. En 2020, el PIB se contrajo -8,3%, y en 2021 creció 4.8%. El pronóstico de crecimiento para 2022 es de +2%¹, por lo que el país no ha logrado recuperar el terreno perdido. A pesar de esto, el sector externo muestra una fuerte recuperación y se afianza como un motor para el crecimiento económico. En 2021, las exportaciones aumentaron 18,5% y las importaciones 32,5%². En relación con la Inversión Extranjera Directa (IED), en 2021, México se ubicó como el décimo receptor en el mundo. Sin embargo, la IED creció solo 13%, muy por debajo del promedio que alcanzó la región de América Latina y el Caribe que fue de 56%³.
- 1.3 Adicionalmente, el Programa Sectorial 2020-2024 (PROSECO) de la Secretaría de Economía (SE) establece, entre sus objetivos, fomentar la diversificación económica para una mayor igualdad. Entre sus estrategias se encuentran: (i) la diversificación de los flujos de IED para que lleguen a más regiones; (ii) la diversificación de las exportaciones para que lleguen a más mercados; y (iii) el incremento del contenido nacional en las exportaciones.
- 1.4 En este contexto, es necesario contar con un estudio que evalúe el desempeño de plataformas de promoción de exportaciones, como ComerciaMX y ExportaMX, y que identifique las mejoras estratégicas y tecnológicas necesarias para contribuir al objetivo del PROSECO que busca impulsar la diversificación de las exportaciones para que lleguen a más mercados.

2. Objetivos

- 2.1 Este proyecto tiene como objetivo: evaluar el desempeño de plataformas de promoción de exportaciones, como ComerciaMX y ExportaMX, e identificar mejoras estratégicas y tecnológicas.

3. Alcance de los Servicios

¹ FMI (2022). Obtenido de: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

² Secretaría de Economía (2022). Obtenido de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas?state=published>

³ UNCTAD (2022). Obtenido de: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

HRD Términos de Referencia

- 3.1 La firma consultora seleccionada proporcionará servicios de consultoría según lo establecido en estos Términos de Referencia y supervisará y coordinará todas las actividades entre los diferentes actores involucrados en el proyecto, bajo la supervisión de la División de Comercio e Inversión del Sector de Integración y Comercio del BID (INT/TIN).
- 3.2 El alcance de los servicios incluye la coordinación con agencias y autoridades gubernamentales federales y subnacionales y el sector privado; la investigación y análisis impulsado por datos; la preparación de los entregables definidos en la Sección 5 de estos Términos de Referencia; y la participación en reuniones internas de INT/TIN, cuando sea necesario.

4. **Actividades Clave**

La firma consultora deberá llevar a cabo las actividades necesarias para alcanzar el objetivo descrito previamente, incluyendo las siguientes dimensiones:

1. Realizar un mapeo del uso de las plataformas ComerciaMX y ExportaMX.
2. Evaluar el desempeño de las plataformas de promoción de exportaciones, vis-a-vis mejores prácticas internacionales.
3. Identificar y desarrollar mejoras estratégicas y tecnológicas para hacer más eficiente el uso de las plataformas.

5. **Productos Esperados**

- 5.1 Entregable 1: Plan de trabajo en formato Word que deberá contener el cronograma de trabajo previamente acordado con el equipo del BID.
- 5.2 Entregable 2: Informe en formato Word y una presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos del informe intermedio; deberá cubrir los puntos del 1 y 2 de la sección de actividades clave.
- 5.3 Entregable 3: Informe Final autocontenido y auto referenciado en formato Word, presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos de la consultoría, y un resumen ejecutivo de aproximadamente 20 páginas.

6. **Calendario del Proyecto e Hitos**

El proyecto tendrá una duración total de cuatro (5) meses, en los cuales se deben satisfacer los entregables que se detallan a continuación.

Calendario de entregables	
Entregable	Fecha límite
Entregable 1	1 semana luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 2	16 semanas luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 3	22 semanas luego de la fecha de firma del contrato

HRD Términos de Referencia

7. Requisitos de los Informes

- 7.1 Los entregables deben enviarse en las fechas específicas descritas en la Sección 6 de estos Términos de Referencia, a más tardar a las 18:00 (hora de Washington, D.C., Estados Unidos).
- 7.2 Estos deben prepararse en idioma español y entregarse en un formato editable, tanto en Word como Power Point. La firma consultora seleccionada organizará una reunión para presentar los hallazgos de cada entregable en una fecha/hora por determinar, a más tardar tres días antes o después de los plazos especificados en la Sección 6 de estos Términos de Referencia. Estas reuniones servirán como un mecanismo de retroalimentación para que la firma pueda ajustar los entregables para ser aceptados por INT/TIN.
- 7.3 La firma consultora seleccionada e INT/TIN programarán una reunión cada dos semanas para revisar el progreso de esta consultoría. Las fechas/horas de estas reuniones se acordarán entre las partes durante la reunión inicial de consultoría.
- 7.4 Como se indica en la Sección 3 de estos Términos de Referencia, la firma consultora actuará como la entidad central de coordinación de este proyecto. Por lo tanto, es fundamental que comunique de manera clara y oportuna a todos los interesados cuándo se llevarán a cabo las reuniones y otras actividades clave para determinar si INT/TIN debe participar en las mismas. Las entrevistas y talleres con los sectores público y privado deben ser consensuados y contar con la autorización del Banco antes de su realización.

8. Otros requisitos

- 8.1. La firma seleccionada debe tener experiencia y conocimientos específicos, que serán los criterios principales para su selección. Se prevé que el equipo estaría formado por personas con fuertes competencias en las áreas siguientes, aunque esto no pretende restringir la composición del equipo a los roles exactos que se describen a continuación:
 - i. Profesional con experiencia en el desarrollo de plataformas para la promoción de las exportaciones.
 - ii. Idiomas: Fluidez en español e inglés.
 - iii. Otras competencias básicas y técnicas que se valorarán son: (i) Experiencia en asesorar a gobiernos o instituciones; (ii) Experiencia trabajando con múltiples organizaciones gubernamentales y partes interesadas del sector privado y público, involucradas en el desarrollo productivo; (iii) Habilidades de comunicación altamente desarrolladas, incluida la preparación de informes de alta calidad y la entrega de presentaciones; (iv) Capacidad para trabajar bajo presión y cumplir con plazos ajustados sin comprometer la calidad de los productos; (v) Capacidad para mantener la confidencialidad y usar la discreción al tratar con información sensible; (vi) Conciencia cultural y sensibilidad a los problemas específicos de América Latina y el Caribe y en particular de México.

HRD Términos de Referencia

9. Criterios de aceptación

9.1 Los entregables serán revisados y aprobados por el equipo técnico de INT/TIN y serán aceptados en la medida que cumplan con las actividades previstas y bajo los estándares de calidad establecidos durante la etapa de planificación de la consultoría.

10. Supervisión e Informes

10.1 La consultoría estará supervisada por Francisco Estrazulas, Especialista Senior de INT/TIN.

11. Calendario de Pagos

Calendario de Pagos	
Entregables	%
4. Plan de Trabajo	30%
5. Informe de actividades	30%
6. Informe Final	40%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría sobre los efectos de un tratado de libre comercio y la complementariedad económica entre México y Corea del Sur ante la reconfiguración de las cadenas globales de valor.

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1 El contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV), debido a las tensiones geopolíticas, las disrupciones generadas por el COVID-19 y por las crecientes demandas ambientales, presenta una excelente oportunidad para promover inversiones hacia las diferentes regiones de México que impulse una mayor participación en CGV y cadenas regionales de valor (CRV) para aprovechar los beneficios que implica en términos de mayor empleo de calidad – en particular de mujeres – y mejores resultados económicos y sociales.
- 1.2 La crisis de COVID-19 impactó el crecimiento de México. En 2020, el PIB se contrajo -8,3%, y en 2021 creció 4.8%. El pronóstico de crecimiento para 2022 es de +2%⁴, por lo que el país no ha logrado recuperar el terreno perdido. A pesar de esto, el sector externo muestra una fuerte recuperación y se afianza como un motor para el crecimiento económico. En 2021, las exportaciones aumentaron 18,5% y las importaciones 32,5%⁵. En relación con la Inversión Extranjera Directa (IED), en 2021, México se ubicó como el décimo receptor en el mundo. Sin embargo, la IED creció solo 13%, muy por debajo del promedio que alcanzó la región de América Latina y el Caribe que fue de 56%⁶.
- 1.3 Por otra parte, sin contar con un TLC que regule la relación económica bilateral, Corea del Sur constituye el tercer socio comercial y proveedor de México a nivel mundial y el quinto mercado de las exportaciones mexicanas. Así, negociar un TLC entre México y Corea fortalecería la relación económica bilateral, mejoraría el clima de negocios al contar con reglas claras que darían certidumbre a los inversionistas y operadores económicos, y permitiría beneficiarse aún más de la reconfiguración de las CGV.
- 1.4 Adicionalmente, el Programa Sectorial 2020-2024 (PROSECO) de la Secretaría de Economía (SE) establece, entre sus objetivos, fomentar la diversificación económica para una mayor igualdad. Entre sus estrategias se encuentran: (i) la diversificación de los flujos de IED para que lleguen a más regiones; (ii) la diversificación de las exportaciones para que lleguen a más mercados; y (iii) el incremento del contenido nacional en las exportaciones. En este sentido, Corea se presenta como un socio económico estratégico con alto potencial para contribuir a los objetivos del PROSECO.
- 1.5 En este contexto, es necesario contar con un estudio que evalúe los efectos de un TLC México-Corea, en la producción, en el comercio de bienes y servicios y que muestre los posibles efectos o el impacto en la relación económica bilateral, así como con los principales socios comerciales de México. Adicionalmente, que analice la

⁴ FMI (2022). Obtenido de: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

⁵ Secretaría de Economía (2022). Obtenido de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas?state=published>

⁶ UNCTAD (2022). Obtenido de: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

HRD Términos de Referencia

complementariedad de ambas economías para identificar los sectores con mayor potencial de beneficiarse de la reconfiguración de las CGV, entre otros, vehículos eléctricos, energías renovables, economía digital, etc. Asimismo, que identifique las sensibilidades percibidas y las reales en sectores específicos, como acero, químico, manufacturas eléctricas, y vehículos pesados.

- 1.6 En esta coyuntura, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), como socio estratégico de sus países miembros prestatarios, busca apoyar a México para contar con información especializada que le permita evaluar la pertinencia de la negociación de un TLC con Corea del Sur.

2. **Objetivos**

- 2.1 Este proyecto tiene como objetivo: identificar los efectos de un tratado de libre comercio y la complementariedad económica entre México y Corea del Sur ante la reconfiguración de las cadenas globales de valor.

3. **Alcance de los Servicios**

- 3.1 La firma consultora seleccionada proporcionará servicios de consultoría según lo establecido en estos Términos de Referencia y supervisará y coordinará todas las actividades entre los diferentes actores involucrados en el proyecto, bajo la supervisión de la División de Comercio e Inversión del Sector de Integración y Comercio del BID (INT/TIN).
- 3.2 El alcance de los servicios incluye la coordinación con agencias y autoridades gubernamentales federales y subnacionales y el sector privado; la investigación y análisis impulsado por datos, la generación de conocimiento a través de la activación de redes/contactos nacionales e internacionales; la organización de talleres, entrevistas y encuestas de campo, contacto con potenciales socios que puedan aportar insumos al estudio; la preparación de los entregables definidos en la Sección 5 de estos Términos de Referencia; y la participación en reuniones internas de INT/TIN, cuando sea necesario.

4. **Actividades Clave**

La firma consultora deberá llevar a cabo las actividades necesarias para alcanzar el objetivo descrito previamente, incluyendo las siguientes dimensiones:

- 4.1 Realizar un mapeo de la evolución de la relación económica entre México y Corea en la última década, en materia de comercio de bienes y servicios, inversión y participación en CGV.
- 4.2 Realizar un diagnóstico de los efectos de un TLC entre México y Corea en términos de: (i) creación de comercio, (ii) desviación de comercio, (iii) costos y precios de mercado, (iv) estructura de mercado de México, (v) beneficios para los productores y consumidores, (vi) beneficios para los exportadores mexicanos, (vii) creación de empleos y su impacto en salarios, (viii) incremento de los flujos de inversión, (ix) principales industrias beneficiadas, (x) principales industrias afectadas y recomendaciones para adoptar

HRD Términos de Referencia

medidas de mitigación, (xi) ganancias en competitividad para la economía mexicana, así como otros aspectos que surjan durante la investigación.

4.3 Identificar las áreas de complementariedad económica entre México y Corea, en particular las oportunidades que se presentan en virtud de la reconfiguración de cadenas globales de valor.

4.4 Determinar si un TLC entre México y Corea sería una herramienta eficiente para promover una mayor cooperación en temas como economía digital, vehículos eléctricos, energías renovables, entre otros.

4.5 Identificar las oportunidades para incrementar el comercio y la inversión en la región Sur-Sureste de México ante un TLC entre México y Corea.

4.6 Desarrollar recomendaciones de política que México debería llevar a cabo para aprovechar al máximo el establecimiento de un TLC con Corea y la reconfiguración de las CGV.

5. Productos Esperados

5.1 Entregable 1: Plan de trabajo en formato Word que deberá contener el cronograma de trabajo previamente acordado con el equipo del BID.

5.2 Entregable 2: Informe en formato Word y una presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos del informe intermedio; deberá cubrir los puntos del 1 y 2 de la sección de actividades clave.

5.3 Entregable 3: Informe en formato Word y una presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos del informe intermedio; deberá cubrir los puntos del 3 al 6 de la sección de actividades clave.

5.4 Entregable 4: Informe Final autocontenido y auto referenciado en formato Word, presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos de la consultoría, y un resumen ejecutivo de aproximadamente 20 páginas.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

6.1 El proyecto tendrá una duración total de cuatro (5) meses, en los cuales se deben satisfacer los entregables que se detallan a continuación.

Calendario de entregables	
Entregable	Fecha límite
Entregable 1	1 semana luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 2	10 semanas luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 3	16 semanas luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 4	22 semanas luego de la fecha de firma del contrato

HRD Términos de Referencia

7. Requisitos de los Informes

- 7.1 Los entregables deben enviarse en las fechas específicas descritas en la Sección 6 de estos Términos de Referencia, a más tardar a las 18:00 (hora de Washington, D.C., Estados Unidos).
- 7.2 Estos deben prepararse en idioma español y entregarse en un formato editable, tanto en Word como Power Point. La firma consultora seleccionada organizará una reunión para presentar los hallazgos de cada entregable en una fecha/hora por determinar, a más tardar tres días antes o después de los plazos especificados en la Sección 6 de estos Términos de Referencia. Estas reuniones servirán como un mecanismo de retroalimentación para que la firma pueda ajustar los entregables para ser aceptados por INT/TIN.
- 7.3 La firma consultora seleccionada e INT/TIN programarán una reunión cada dos semanas para revisar el progreso de esta consultoría. Las fechas/horas de estas reuniones se acordarán entre las partes durante la reunión inicial de consultoría.
- 7.4 Como se indica en la Sección 3 de estos Términos de Referencia, la firma consultora actuará como la entidad central de coordinación de este proyecto. Por lo tanto, es fundamental que comunique de manera clara y oportuna a todos los interesados cuándo se llevarán a cabo las reuniones y otras actividades clave para determinar si INT/TIN debe participar en las mismas. Las entrevistas y talleres con los sectores público y privado deben ser consensuados y contar con la autorización del Banco antes de su realización.

8. Otros requisitos

- 8.1. La firma seleccionada debe tener experiencia y conocimientos específicos, que serán los criterios principales para su selección. Se prevé que el equipo estaría formado por personas con fuertes competencias en las áreas siguientes, aunque esto no pretende restringir la composición del equipo a los roles exactos que se describen a continuación:
 - i. Profesional con experiencia en el análisis de los impactos de los tratados de libre comercio en las economías de los socios del acuerdo, con más de 10 años de experiencia.
 - ii. Idiomas: Fluidez en español e inglés.
 - iii. Otras competencias básicas y técnicas que se valorarán son: (i) Experiencia en asesorar a gobiernos o instituciones en el desarrollo del ciclo de inversión extranjera directa; (ii) Experiencia trabajando con múltiples organizaciones gubernamentales y partes interesadas del sector privado y público, involucradas en el desarrollo productivo; (iii) Habilidades de comunicación altamente desarrolladas, incluida la preparación de informes de alta calidad y la entrega de presentaciones; (iv) Capacidad para trabajar bajo presión y cumplir con plazos ajustados sin comprometer la calidad de los productos; (v) Capacidad para mantener la confidencialidad y usar la discreción al tratar con información sensible; (vi) Conciencia cultural y sensibilidad a los problemas específicos de América Latina y el Caribe y en particular de México.

HRD Términos de Referencia**9. Criterios de aceptación**

9.1 Los entregables serán revisados y aprobados por el equipo técnico de INT/TIN y serán aceptados en la medida que cumplan con las actividades previstas y bajo los estándares de calidad establecidos durante la etapa de planificación de la consultoría.

10. Supervisión e Informes

10.1 La consultoría estará supervisada por Francisco Estrazulas, Especialista Senior de INT/TIN.

11. Calendario de Pagos

Calendario de Pagos	
Entregables	%
7. Plan de Trabajo	20%
8. Informe de actividades 1 y 2	20%
9. Informe de actividades 3 a 6	20%
10. Informe Final	40%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Servicios de no consultoría para el desarrollo de actividades de promoción de oportunidades de negocio con México, con énfasis en las PYME y las mujeres.

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1 El contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV), debido a las tensiones geopolíticas, las disrupciones generadas por el COVID-19 y por las crecientes demandas ambientales, presenta una excelente oportunidad para promover inversiones hacia las diferentes regiones de México que impulse una mayor participación en CGV y cadenas regionales de valor (CRV) para aprovechar los beneficios que implica en términos de mayor empleo de calidad – en particular de mujeres – y mejores resultados económicos y sociales.
- 1.2 La crisis de COVID-19 impactó el crecimiento de México. En 2020, el PIB se contrajo -8,3%, y en 2021 creció 4.8%. El pronóstico de crecimiento para 2022 es de +2%⁷, por lo que el país no ha logrado recuperar el terreno perdido. A pesar de esto, el sector externo muestra una fuerte recuperación y se afianza como un motor para el crecimiento económico. En 2021, las exportaciones aumentaron 18,5% y las importaciones 32,5%⁸. En relación con la Inversión Extranjera Directa (IED), en 2021, México se ubicó como el décimo receptor en el mundo. Sin embargo, la IED creció solo 13%, muy por debajo del promedio que alcanzó la región de América Latina y el Caribe que fue de 56%⁹.
- 1.3 Adicionalmente, el Programa Sectorial 2020-2024 (PROSECO) de la Secretaría de Economía (SE) establece, entre sus objetivos, fomentar la diversificación económica para una mayor igualdad. Entre sus estrategias se encuentran: (i) la diversificación de los flujos de IED para que lleguen a más regiones; (ii) la diversificación de las exportaciones para que lleguen a más mercados; y (iii) el incremento del contenido nacional en las exportaciones.
- 1.4 En este contexto, es necesario brindar apoyo a México con el soporte logístico integrado y la tecnología necesaria para el diseño, preparación, organización y ejecución de un evento virtual de promoción.

2. Objetivos

- 2.1 El principal objetivo de este servicio de no consultoría es brindar el soporte logístico integrado y la tecnología necesaria para el diseño, preparación, organización y ejecución de un evento virtual de promoción.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1 El proveedor seleccionado brindará apoyo logístico para la coordinación general y ejecución del evento de promoción.

⁷ FMI (2022). Obtenido de: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

⁸ Secretaría de Economía (2022). Obtenido de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas?state=published>

⁹ UNCTAD (2022). Obtenido de: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

HRD Términos de Referencia

- 3.2 La firma será responsable de las implicaciones logísticas locales para asegurar la exitosa ejecución del evento.
- 3.3 La firma mantendrá una estrecha comunicación con el comité organizador y el equipo del proyecto del Banco para todos los asuntos logísticos.

4. Actividades Clave

4.1 Se espera que el proveedor seleccionado realice las siguientes tareas:

- a) Planificación del evento: diseño conceptual, plan maestro, envío de cotizaciones y presupuestos, etc.
- b) Soporte logístico integrado durante la actividad.
- c) Alquiler de equipos tecnológicos necesarios.
- d) Elaboración de materiales promocionales: identidad digital, banners, impresiones, kit de participantes, etc.
- e) Elaboración de informe final.
- f) Otras tareas relevantes requeridas durante la preparación, ejecución y seguimiento de la actividad.

5. Productos Esperados

5.1 Se espera que el proveedor produzca los siguientes entregables:

- a) Un plan maestro de trabajo logístico con un cronograma detallado para la ejecución de la actividad.
- b) Informe final con los resultados obtenidos, incluyendo el número de participantes que asistieron a cada sesión, el número de posibles negocios y el monto monetario correspondiente informado por los participantes, y el porcentaje de participantes satisfechos con el evento en general.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1 El Banco y el proveedor buscarán firmar un acuerdo para marzo de 2023.
- 6.2 El proveedor debe presentar un plan maestro de trabajo logístico con un cronograma detallado, a más tardar dos (2) semanas después de la firma del contrato.
- 6.3 Se debe enviar un informe final con los resultados obtenidos a más tardar cuatro (4) semanas después de la conclusión de la actividad.

7. Requisitos de los Informes

7.1 La firma proporcionará un plan de trabajo logístico detallado y un informe final en español

8. Otros requisitos

- 8.1. Empresa de logística especializada con al menos 10 años de experiencia en la organización y ejecución de grandes convenciones, exposiciones y eventos de alta visibilidad internacionales.

HRD Términos de Referencia

- 8.2. Experiencia demostrable trabajando con funcionarios gubernamentales, ejecutivos del sector privado y organizaciones internacionales o similares en los últimos tres años.
- 8.3. Experiencia demostrable en la prestación de servicios similares durante al menos dos (2) eventos de la misma escala en los últimos cinco (5) años.
- 8.4. Disponible para prestar servicios durante las fechas estipuladas del evento.
- 8.5. El pago se realizará en dólares estadounidenses (USD)
- 8.6. Capacidad para comunicarse con fluidez en inglés y español con las partes interesadas relevantes

9. Criterios de aceptación

- 9.1 Los entregables serán revisados y aprobados por el equipo técnico de INT/TIN y serán aceptados en la medida que cumplan con las actividades previstas y bajo los estándares de calidad establecidos durante la etapa de planificación del servicio.

10. Supervisión e Informes

- 10.1 La consultoría estará supervisada por Francisco Estrazulas, Especialista senior de INT/TIN.

11. Calendario de Pagos

Calendario de Pagos	
Entregables	%
11. Plan de Trabajo	50%
12. Informe Final	50%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para apoyar en la elaboración de recomendaciones para impulsar la eficiencia y la interconexión de los puertos involucrados en el Proyecto Florida.

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. El contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV), debido a las tensiones geopolíticas, las disrupciones generadas por el COVID-19 y por las crecientes demandas ambientales, presenta una excelente oportunidad para promover inversiones hacia las diferentes regiones de México que impulse una mayor participación en CGV y cadenas regionales de valor (CRV) para aprovechar los beneficios que implica en términos de mayor empleo de calidad – en particular de mujeres – y mejores resultados económicos y sociales.
- 1.2. La crisis de COVID-19 impactó el crecimiento de México. En 2020, el PIB se contrajo - 8,3%, y en 2021 creció 4.8%. El pronóstico de crecimiento para 2022 es de +2%¹⁰, por lo que el país no ha logrado recuperar el terreno perdido. A pesar de esto, el sector externo muestra una fuerte recuperación y se afianza como un motor para el crecimiento económico. En 2021, las exportaciones aumentaron 18,5% y las importaciones 32,5%¹¹. En relación con la Inversión Extranjera Directa (IED), en 2021, México se ubicó como el décimo receptor en el mundo. Sin embargo, la IED creció solo 13%, muy por debajo del promedio que alcanzó la región de América Latina y el Caribe que fue de 56%¹².
- 1.3. Adicionalmente, el Programa Sectorial 2020-2024 (PROSECO) de la Secretaría de Economía (SE) establece, entre sus objetivos, fomentar la diversificación económica para una mayor igualdad. Entre sus estrategias se encuentran: (i) la diversificación de los flujos de IED para que lleguen a más regiones; (ii) la diversificación de las exportaciones para que lleguen a más mercados; y (iii) el incremento del contenido nacional en las exportaciones.
- 1.4. Por otra parte, un número importante de actores intervienen en la actividad portuaria, atendiendo el tráfico de forma directa o indirectamente. Estos actores públicos y privados independientes forman una “comunidad portuaria”, donde cada jugador puede ser considerado un departamento de la misma empresa virtual unidos por un común interés en el transporte. La coordinación y colaboración efectivas entre estos diversos departamentos son esenciales para que una cadena de suministro funcione correctamente, es decir, su carga debe ser entregada en su destino a tiempo y a un precio competitivo. La mayoría de las comunidades portuarias de América Latina y el Caribe (ALC) experimentan problemas de eficiencia y coordinación entre los jugadores. Asimismo, el sector del transporte tiene que ponerse al día con la transformación digital. En ALC, la mayoría de los puertos experimenta baja penetración de TI, industrias fragmentadas con múltiples pantallas de diferentes sistemas, un número innecesario de

¹⁰ FMI (2022). Obtenido de: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

¹¹ Secretaría de Economía (2022). Obtenido de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas?state=published>

¹² UNCTAD (2022). Obtenido de: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

HRD Términos de Referencia

canales de comunicación, dificultad para descubrir el origen de errores en la información cuando ocurren, uso intensivo de transacciones manuales, reingreso excesivo de información y movimientos (de camiones) innecesarios. Las cadenas logísticas modernas exigen eficiencia en cada paso de la cadena de suministro. Las operaciones logísticas deben cubrir todos los pasos de la cadena logística. En este sentido, los puertos se posicionan como nodos de transporte intermodal y centros logísticos que permiten la integración de la información en cada segmento de la cadena de suministro.

- 1.5. En este contexto, es necesario contar con un diagnóstico de la situación actual de los puertos del Golfo de México y la Florida, así como su interconexión, y elaborar recomendaciones de mejora que habiliten una eficiente interconexión para facilitar el cabotaje entre dichos puertos.

2. Objetivos

- 2.1. El objetivo general de la consultoría es llevar a cabo un diagnóstico de necesidades y recomendaciones para el Proyecto Florida para habilitar el cabotaje entre el Istmo de Tehuantepec y su interconexión entre los puertos del Golfo de México y la Florida.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1 La firma consultora seleccionada proporcionará servicios de consultoría según lo establecido en estos Términos de Referencia y supervisará y coordinará todas las actividades entre los diferentes actores involucrados en el proyecto, bajo la supervisión de la División de Comercio e Inversión del Sector de Integración y Comercio del BID (INT/TIN).
- 3.2 El alcance de los servicios incluye la coordinación con agencias y autoridades gubernamentales federales y subnacionales y el sector privado; la investigación y análisis impulsado por datos; la preparación de los entregables definidos en la Sección 5 de estos Términos de Referencia; y la participación en reuniones internas de INT/TIN, cuando sea necesario.

4. Actividades Clave

- 4.1. Desarrollar un Plan de Trabajo exhaustivo para realizar la consultoría e incluir un cronograma.
- 4.2. Desarrollar una plantilla genérica de evaluación de la preparación para implementar Sistemas de Comunidad Portuaria (SCP) para medir su capacidad actual y las brechas para implementar un SCP. La plantilla debe identificar las cuestiones regulatorias, legales, institucionales y tecnológicas necesarias para la implementación exitosa de un SCP. Además, deberá especificar las alternativas de financiamiento y posibles modelos de financiamiento para su sostenibilidad.
- 4.3. Desarrollar una plantilla genérica de evaluación de impacto de SCP para seleccionar áreas para medir el costo frente a los beneficios de implementar un SCP, así como establecer indicadores clave de rendimiento (KPI, por sus siglas en inglés) para establecer líneas base.

HRD Términos de Referencia

5. Resultados y Productos Esperados

5.1. Los productos esperados son:

5.2. Entregable 1: Plan de trabajo en formato Word que deberá contener el cronograma de trabajo previamente acordado con el equipo del BID.

5.3. Entregable 2: Informe en formato Word y una presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos del informe intermedio; deberá cubrir los puntos del 1 y 2 de la sección de actividades clave.

5.4. Entregable 3: Informe Final autocontenido y auto referenciado en formato Word, presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos de la consultoría, y un resumen ejecutivo de aproximadamente 20 páginas.

Todos los entregables serán redactados en español.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

6.1 El proyecto tendrá una duración total de cuatro (5) meses, en los cuales se deben satisfacer los entregables que se detallan a continuación.

Calendario de entregables	
Entregable	Fecha límite
Entregable 1	1 semana luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 2	16 semanas luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 3	22 semanas luego de la fecha de firma del contrato

7. Requisitos de los Informes

7.1 Los entregables deben enviarse en las fechas específicas descritas en la Sección 6 de estos Términos de Referencia, a más tardar a las 18:00 (hora de Washington, D.C., Estados Unidos).

7.2 Estos deben prepararse en idioma español y entregarse en un formato editable, tanto en Word como Power Point. La firma consultora seleccionada organizará una reunión para presentar los hallazgos de cada entregable en una fecha/hora por determinar, a más tardar tres días antes o después de los plazos especificados en la Sección 6 de estos Términos de Referencia. Estas reuniones servirán como un mecanismo de retroalimentación para que la firma pueda ajustar los entregables para ser aceptados por INT/TIN.

7.3 La firma consultora seleccionada e INT/TIN programarán una reunión cada dos semanas para revisar el progreso de esta consultoría. Las fechas/horas de estas reuniones se acordarán entre las partes durante la reunión inicial de consultoría.

7.4 Como se indica en la Sección 3 de estos Términos de Referencia, la firma consultora actuará como la entidad central de coordinación de este proyecto. Por lo tanto, es fundamental que comunique de manera clara y oportuna a todos los interesados cuándo se llevarán a cabo

HRD Términos de Referencia

las reuniones y otras actividades clave para determinar si INT/TIN debe participar en las mismas. Las entrevistas y talleres con los sectores público y privado deben ser consensuados y contar con la autorización del Banco antes de su realización.

8. Criterios de aceptación

8.1. La firma seleccionada debe tener experiencia y conocimientos específicos, que serán los criterios principales para su selección. Se prevé que el equipo estaría formado por personas con fuertes competencias en las áreas siguientes, aunque esto no pretende restringir la composición del equipo a los roles exactos que se describen a continuación:

- i. Profesional con maestría en economía, relaciones internacionales, transporte o equivalente.
- ii. Profesional con ocho años de experiencia en transporte marítimo, logística o facilitación del comercio.
- iii. Idiomas: Fluidez en español e inglés.
- iv. Otras competencias básicas y técnicas que se valorarán son: (i) Experiencia en asesorar a gobiernos o instituciones; (ii) Experiencia trabajando con múltiples organizaciones gubernamentales y partes interesadas del sector privado y público, involucradas en el desarrollo productivo; (iii) Habilidades de comunicación altamente desarrolladas, incluida la preparación de informes de alta calidad y la entrega de presentaciones; (iv) Capacidad para trabajar bajo presión y cumplir con plazos ajustados sin comprometer la calidad de los productos; (v) Capacidad para mantener la confidencialidad y usar la discreción al tratar con información sensible; (vi) Conciencia cultural y sensibilidad a los problemas específicos de América Latina y el Caribe y en particular de México.

9. Criterios de aceptación

9.1 Los entregables serán revisados y aprobados por el equipo técnico de INT/TIN y serán aceptados en la medida que cumplan con las actividades previstas y bajo los estándares de calidad establecidos durante la etapa de planificación de la consultoría.

10. Supervisión e Informes

10.1 La consultoría estará supervisada por Francisco Estrazulas, Especialista Senior de INT/TIN.

11. Calendario de Pagos

Calendario de Pagos	
Entregables	%
13. Plan de Trabajo	30%
14. Informe de actividades	30%
15. Informe Final	40%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para apoyar en la elaboración de recomendaciones de automatización para trámites de comercio exterior de mayor volumen.

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. El contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV), debido a las tensiones geopolíticas, las disrupciones generadas por el COVID-19 y por las crecientes demandas ambientales, presenta una excelente oportunidad para promover inversiones hacia las diferentes regiones de México que impulse una mayor participación en CGV y cadenas regionales de valor (CRV) para aprovechar los beneficios que implica en términos de mayor empleo de calidad – en particular de mujeres – y mejores resultados económicos y sociales.
- 1.2. La crisis de COVID-19 impactó el crecimiento de México. En 2020, el PIB se contrajo - 8,3%, y en 2021 creció 4.8%. El pronóstico de crecimiento para 2022 es de +2%¹³, por lo que el país no ha logrado recuperar el terreno perdido. A pesar de esto, el sector externo muestra una fuerte recuperación y se afianza como un motor para el crecimiento económico. En 2021, las exportaciones aumentaron 18,5% y las importaciones 32,5%¹⁴. En relación con la Inversión Extranjera Directa (IED), en 2021, México se ubicó como el décimo receptor en el mundo. Sin embargo, la IED creció solo 13%, muy por debajo del promedio que alcanzó la región de América Latina y el Caribe que fue de 56%¹⁵.
- 1.3. Adicionalmente, el Programa Sectorial 2020-2024 (PROSECO) de la Secretaría de Economía (SE) establece, entre sus objetivos, fomentar la diversificación económica para una mayor igualdad. Entre sus estrategias se encuentran: (i) la diversificación de los flujos de IED para que lleguen a más regiones; (ii) la diversificación de las exportaciones para que lleguen a más mercados; y (iii) el incremento del contenido nacional en las exportaciones.
- 1.4. La facilitación del comercio es la supresión de obstáculos al movimiento transfronterizo de mercancías (OMC), esto se puede lograr a través de la simplificación y armonización de los procedimientos que rigen el comercio internacional, considerando los procedimientos que rigen el comercio como los actos, prácticas y formalidades necesarias para recopilar, presentar, comunicar y procesar los datos que exige la circulación de mercancías a nivel mundial. Esta definición se refiere a una gran variedad de acciones tales como los procedimientos de importación y exportación (por ejemplo, los trámites de aduana o de licencias); las formalidades propias del transporte; los pagos, seguros y demás exigencias financieras.¹⁶ En la actualidad, la seguridad y la resiliencia de las cadenas de suministro son también elementos a considerar en los marcos establecidos para la facilitación del comercio, según el Marco Normativo de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). En los últimos años el grado de facilitación

¹³ FMI (2022). Obtenido de: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

¹⁴ Secretaría de Economía (2022). Obtenido de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas?state=published>

¹⁵ UNCTAD (2022). Obtenido de: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

¹⁶ CEPAL-OMC

HRD Términos de Referencia

del comercio se ha posicionado como un aspecto de gran relevancia para evaluar a nivel internacional la competitividad y el dinamismo de las economías.

- 1.5. En este contexto, es necesario contar con un estudio que elabore recomendaciones de automatización para trámites de comercio exterior de mayor volumen para contribuir con los objetivos del PROSECO a través de la mejora del clima de negocios que trae consigo la facilitación de los procedimientos de comercio.

2. Objetivos

- 2.1. El objetivo general de la consultoría es llevar a cabo un estudio que identifique oportunidades para simplificar, automatizar y digitalizar los trámites comercio exterior de mayor volumen, que elimine la duplicidad de datos y la entrega física; y proponga la adopción de tecnologías para el análisis y prevención de riesgos que fortalezca la transparencia del Programa.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. La firma deberá presentar un Plan de Trabajo para la mejora de los procedimientos de comercio exterior que incluya: mapeo de procesos, identificando duplicidades y debilidades, y sinergias con otros programas de comercio exterior; reformas legislativas y/o regulatorias necesarias; brechas de gobernanza o de capacidad institucional; y requerimientos financieros y tecnológicos; análisis de costo-beneficio con una línea base para medir el impacto, entre otros. La firma deberá validar los hallazgos con las autoridades responsables y con un *focus group* representativo de la industria.

4. Actividades Clave

- 4.1. Desarrollar un Plan de Trabajo exhaustivo para realizar la consultoría e incluir un cronograma.
- 4.2. Identificar las capacidades institucionales, tecnológicas y legales **actuales** de los procedimientos de comercio exterior, incluyendo el nivel federal, estatal y municipal del país. Se deberán analizar las plataformas tecnológicas actuales, así como las capacidades tecnológicas con las que actualmente operan. Se deberán identificar las brechas en cada aspecto y las acciones de remediación o mejora.
- 4.3. Realizar un levantamiento de información de los usuarios privados, mediante entrevistas o *focus groups*, para identificar cuellos de botella que experimenta la industria.
- 4.4. Analizar y proponer una **gobernanza requerida** para la mejora del Programa IMMEX, considerando su administración permanente. Lo anterior se refiere a las reformas de las áreas regulatorias, administrativas, el talento requerido, el organigrama que se deberá tener y las diferentes instituciones que deberán participar en el Programa. Lo anterior deberá contemplar un análisis de proyectos tecnológicos similares en otros países y analizar sus aciertos u desaciertos en la implementación de la herramienta tecnológica.
- 4.5. Identificar los diferentes **recursos y capacidades tecnológicas** que se prevén sean necesarias para la mejora de los procedimientos. Se deberán contemplar tecnologías de código abierto y describir el software y hardware que será necesario para que opere los programas a nivel nacional, estatal y municipal.
- 4.6. Desarrollar un **Plan de trabajo** que incluya costos estimados de un equipo de trabajo de consultores que serán los responsables del diseño, creación e implementación de la herramienta tecnológica. Se debe incluir un calendario de trabajo desglosado por etapas

HRD Términos de Referencia

y acciones específicas, así como los costos asociados a dichas etapas, desglosado por salarios, material tecnológico y de oficina necesario, etc., se considerará la infraestructura que ya existe.

- 4.7. Desarrollar un análisis del **costo-beneficio** de las mejoras, establecer líneas base que permitan una evaluación del impacto.
- 4.8. Desarrollar una estrategia de **promoción y comunicación**.

5. Resultados y Productos Esperados

5.1. Los productos esperados son:

- i. Producto #1: Plan de trabajo de la consultoría.
- ii. Producto #2: Informe del estado actual de los procedimientos de comercio exterior y recomendaciones de mejora.
- iii. Producto #3: Informe de levantamiento de información de la industria.
- iv. Producto #4: Informe de la gobernanza, marco regulatorio y reformas requeridas.
- v. Producto #5: Informe de los recursos y capacidades tecnológicas requeridas.
- vi. Producto #6: Plan de trabajo para la implementación de mejoras a los procedimientos de comercio exterior.
- vii. Producto #7: Informe del costo-beneficio de mejoras.
- viii. Producto #8: Propuesta de comunicación.
- ix. Producto #9: Informe final en Word, con un resumen ejecutivo y una presentación en Power Point.

Todos los entregables serán redactados en español.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

Productos #	Fechas
#1	Máximo 10 días tras la firma de contrato
#2	Máximo 15 días tras la entrega del producto #1
#3	Máximo 10 días tras la entrega del producto #2
#4	Máximo 10 días tras la entrega del producto #3
#5	Máximo 10 días tras entregable del producto #3
#6	Máximo 10 días tras entregable del producto #3
#7	Máximo 20 días tras entregable del producto #6
#8	Máximo 20 días tras entregable del producto #6
#9	Máximo 20 días tras entregable del producto #6

6.1 Se programará una presentación por VC al equipo del Banco y del gobierno de México con el último entregable.

7. Requisitos de los Informes

- 7.1 El plan de trabajo deberá incluir un calendario detallado y una descripción de la metodología, cubriendo todas las actividades que serán realizado dentro del marco de esta consultoría.
- 7.2 La encuesta y el plan de entrevistas a la industria deberá ser aprobado por el Gob de México y el Banco.

HRD Términos de Referencia

7.3 El informe final escrito deberá incluir un resumen ejecutivo y una presentación en Power Point.

7.4 Todos los informes y reportes se entregarán en formato digital final y formato editable

7.5 Todos los reportes de entrevista realizadas, se entregaran con evidencia de respuesta y un sumario estadístico por cantidad, entidad, género, sector

8. Criterios de aceptación

8.1 El Banco dará su aprobación a cada informe (Microsoft Word y PowerPoint) presentado de acuerdo con el calendario y los contenidos descritos arriba.

9. Otros Requisitos

9.1. Las entrevistas con el sector privado y el sector público deberán ser acordadas y contar con la autorización del GoMEX y el Banco previamente a su realización.

9.2. La firma deberá contar con un equipo que incluya un/a consultor/a internacional y un/a consultor/a local, con dominio de inglés y español y que cuenten con demostrada experiencia propia o de asesoramiento en facilitación de comercio en programas similares en el contexto económico, político y social de los países de América Latina y el Caribe, en particular de México (incluir buenas prácticas). La firma deberá contar a su vez con un experto/a que pueda proponer soluciones tecnológicas que sustenten la gestión renovada de los programas de comercio exterior en función de las recomendaciones funcionales que se realicen.

9.3. El GoMEX se compromete a designar un punto focal con capacidad de respuesta y de toma de decisiones en tiempo y forma para que la firma pueda avanzar en la ejecución de las actividades incluidas.

10. Supervisión e Informes

10.1. La consultoría será supervisada por Francisco Estrazulas, Especialista Senior en Comercio e Inversión.

11. Calendario de Pagos

11.1. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.

11.2. Los pagos se realizarán de acuerdo con el siguiente plan de pagos:

Plan de Pagos	
Entregables	%
16. Producto #1 validado por el GoMex y el BID	30%

HRD Términos de Referencia

17. Productos #2, #3 y #4 validados por el GoMEX y el BID	30%
18. Productos #5, #6, #7, #8, y #9 validados por el GoMEXy el BID	40%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Servicio de no consultoría para el desarrollo de actividades de facilitación del comercio.

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1 El contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV), debido a las tensiones geopolíticas, las disrupciones generadas por el COVID-19 y por las crecientes demandas ambientales, presenta una excelente oportunidad para promover inversiones hacia las diferentes regiones de México que impulse una mayor participación en CGV y cadenas regionales de valor (CRV) para aprovechar los beneficios que implica en términos de mayor empleo de calidad – en particular de mujeres – y mejores resultados económicos y sociales.
- 1.2 La crisis de COVID-19 impactó el crecimiento de México. En 2020, el PIB se contrajo -8,3%, y en 2021 creció 4.8%. El pronóstico de crecimiento para 2022 es de +2%¹⁷, por lo que el país no ha logrado recuperar el terreno perdido. A pesar de esto, el sector externo muestra una fuerte recuperación y se afianza como un motor para el crecimiento económico. En 2021, las exportaciones aumentaron 18,5% y las importaciones 32,5%¹⁸. En relación con la Inversión Extranjera Directa (IED), en 2021, México se ubicó como el décimo receptor en el mundo. Sin embargo, la IED creció solo 13%, muy por debajo del promedio que alcanzó la región de América Latina y el Caribe que fue de 56%¹⁹.
- 1.3 Adicionalmente, el Programa Sectorial 2020-2024 (PROSECO) de la Secretaría de Economía (SE) establece, entre sus objetivos, fomentar la diversificación económica para una mayor igualdad. Entre sus estrategias se encuentran: (i) la diversificación de los flujos de IED para que lleguen a más regiones; (ii) la diversificación de las exportaciones para que lleguen a más mercados; y (iii) el incremento del contenido nacional en las exportaciones.
- 1.4 En este contexto, es necesario brindar apoyo a México con el desarrollo de actividades de promoción de la facilitación del comercio y del Programa IMMEX para contribuir a alcanzar los objetivos del PROSECO.

2. Objetivos

- 2.1 El principal objetivo de este servicio de no consultoría es brindar el soporte logístico integrado y la tecnología necesaria para el diseño, preparación, organización y ejecución de un evento virtual de promoción de la facilitación del comercio.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1 El proveedor seleccionado brindará apoyo logístico para la coordinación general y ejecución del evento de promoción.

¹⁷ FMI (2022). Obtenido de: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

¹⁸ Secretaría de Economía (2022). Obtenido de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas?state=published>

¹⁹ UNCTAD (2022). Obtenido de: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

HRD Términos de Referencia

- 3.2 La firma será responsable de las implicaciones logísticas locales para asegurar la exitosa ejecución del evento.
- 3.3 La firma mantendrá una estrecha comunicación con el comité organizador y el equipo del proyecto del Banco para todos los asuntos logísticos.

4. Actividades Clave

4.1 Se espera que el proveedor seleccionado realice las siguientes tareas:

- a) Planificación del evento: diseño conceptual, plan maestro, envío de cotizaciones y presupuestos, etc.
- b) Soporte logístico integrado durante la actividad.
- c) Alquiler de equipos tecnológicos necesarios.
- d) Elaboración de materiales promocionales: identidad digital, banners, impresiones, kit de participantes, etc.
- e) Elaboración de informe final.
- f) Otras tareas relevantes requeridas durante la preparación, ejecución y seguimiento de la actividad.

5. Productos Esperados

5.1 Se espera que el proveedor produzca los siguientes entregables:

- a) Un plan maestro de trabajo logístico con un cronograma detallado para la ejecución de la actividad.
- b) Informe final con los resultados obtenidos, incluyendo el número de participantes que asistieron a cada sesión, el número de posibles negocios y el monto monetario correspondiente informado por los participantes, y el porcentaje de participantes satisfechos con el evento en general.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1 El Banco y el proveedor buscarán firmar un acuerdo para septiembre de 2022.
- 6.2 El proveedor debe presentar un plan maestro de trabajo logístico con un cronograma detallado, a más tardar dos (2) semanas después de la firma del contrato.
- 6.3 Se debe enviar un informe final con los resultados obtenidos a más tardar cuatro (4) semanas después de la conclusión de la actividad.

7. Requisitos de los Informes

- 7.1 La firma proporcionará un plan de trabajo logístico detallado y un informe final en español

8. Otros requisitos

- 8.1. Empresa de logística especializada con al menos 10 años de experiencia en la organización y ejecución de grandes convenciones, exposiciones y eventos de alta visibilidad internacionales.
- 8.2. Experiencia demostrable trabajando con funcionarios gubernamentales, ejecutivos del sector privado y organizaciones internacionales o similares en los últimos tres años.
- 8.3. Experiencia demostrable en la prestación de servicios similares durante al menos dos

HRD Términos de Referencia

- (2) eventos de la misma escala en los últimos cinco (5) años.
- 8.4. Disponible para prestar servicios durante las fechas estipuladas del evento.
- 8.5. El pago se realizará en dólares estadounidenses (USD)
- 8.6. Capacidad para comunicarse con fluidez en inglés y español con las partes interesadas relevantes

9. Criterios de aceptación

- 9.1 Los entregables serán revisados y aprobados por el equipo técnico de INT/TIN y serán aceptados en la medida que cumplan con las actividades previstas y bajo los estándares de calidad establecidos durante la etapa de planificación del servicio.

10. Supervisión e Informes

- 10.1 La consultoría estará supervisada por Francisco Estrazulas, Especialista senior de INT/TIN.

11. Calendario de Pagos

Calendario de Pagos	
Entregables	%
19. Plan de Trabajo .	50%
20. Informe Final	50%
TOTAL	100%

TERMINOS DE REFERENCIA

CONSULTOR APOYO MÉXICO

OPORTUNIDADES PARA EL ESTADO DE CAMPECHE EN EL NUEVO CONTEXTO COMERCIAL GLOBAL: IDENTIFICACIÓN DE NICHOS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Contexto de la búsqueda:

La integración comercial ha sido muy beneficiosa para América Latina y el Caribe (ALC) en los últimos 30 años. La región se embarcó en un profundo (aunque heterogéneo) programa de liberalización económica en los 90s, dentro del cual la liberalización comercial era un capítulo central. Esta liberalización comercial, inspirada en la teoría económica y en el reciente éxito de los tigres asiáticos, prometía mejorar la competitividad de la región y contribuir a su desarrollo. En un reciente trabajo del BID²⁰, se estima que la apertura comercial agregó entre 0,6 y 0,7 puntos porcentuales al crecimiento anual de la región. Este impacto es muy significativo: implica que en las últimas dos décadas, la región es un 16% más rica en términos per cápita gracias al proceso de apertura comercial.

Desde la crisis financiera de 2008, el comercio global se recuperó, pero con tasas de crecimiento sensiblemente menores a las que mostraba precrisis, y en el 2020, la pandemia del coronavirus ha llevado a un colapso del intercambio comercial. A este complejo contexto se suman las crecientes disputas comerciales entre China y EE. UU. y el deterioro de la Organización Mundial del Comercio, lo cual ha generado mucha incertidumbre respecto del futuro del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, este nuevo contexto genera una potencial oportunidad para los países de ALC.

Una vez superada la crisis sanitaria seguramente enfrentaremos un escenario donde los países, en especial los desarrollados, mirarán más hacia adentro, descansando en la autosuficiencia, posiblemente con una dosis mayor de proteccionismo, aunque ello conlleve una pérdida en términos de eficiencia buscarán ganar en seguridad de abastecimiento. Algunos países buscarán también diversificar los orígenes de los insumos estratégicos que importan, buscando reducir el riesgo de sufrir interrupciones inesperadas.

Durante esta pandemia han quedado en evidencia, sobre todo en los países centrales, los problemas que pueden llegar a generarse ante sistemas de producción sumamente interconectados y altamente dependientes de proveedores asiáticos. Se ha puesto en evidencia la fragilidad de ciertas cadenas de valor por la vulnerabilidad de un sistema en que las fábricas se ubican en el extremo opuesto del lugar donde se consumen estos bienes, ya sean intermedios o finales. Todo esto llevará a una profundización del proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor, que tenderán a acortarse, volviéndose menos globales y más regionales.

Esta coyuntura es una oportunidad para ALC, pues en este proceso de reajuste de las cadenas globales de valor, la región puede ocupar nichos que EE. UU. y otros países centrales busquen diversificar.

²⁰ Mesquita Moreira, Mauricio and Ernesto Stein (Eds.) (2019), *Trading Promises for Results: What Global Integration can do for Latin America and the Caribbean*, IDB Flagship Report

HRD Términos de Referencia

Resulta fundamental para evaluar esta oportunidad estudiar en profundidad en qué sectores y cadenas de valor existe una mayor posibilidad de insertarse para cada país de la región. Este análisis permite también priorizar las medidas que deberían tomar los países para aprovechar las oportunidades que están surgiendo, en términos de reformas a las estrategias nacionales y políticas públicas con impacto directo sobre la inserción internacional de los países de la región.

La misión del equipo:

Esta consultoría tiene como objetivo apoyar al staff de INT/RIU en la construcción y validación de la estrategia de relocalización para el estado de Campeche, que incluye:

- i. Identificar productos y empresas específicas que podrían aprovechar las oportunidades para mejorar la inserción de Campeche en las cadenas globales de valor;
- ii. Llevar a cabo un relevamiento de las necesidades puntuales que deberían atenderse para concretar la relocalización y de las herramientas de gobierno existentes para atenderlas; y
- iii. Proponer políticas específicas que podría llevar a cabo el gobierno de México para acelerar la eventual relocalización de eslabones de cadenas de valor de ciertos sectores que han sido priorizados en función de su relevancia económica y la factibilidad de que se produzca la relocalización en el estado de Campeche.

Lo que harás:

El consultor/a llevará adelante las actividades necesarias (de forma remota y mediante la realización de los viajes al estado de Campeche para alcanzar los objetivos antes descritos que, al menos, incluirán:

- 1 Resumir los estudios disponibles sobre cómo aumentar las inversiones en el estado de Campeche, con particular énfasis en planes estratégicos generales y sectoriales.
- 2 Aplicar una metodología que será provista por el INT/RIU para identificar productos y sectores con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas.
- 3 Realizar un ejercicio de validación de los resultados de esa metodología a partir de herramientas cualitativas que incluyen entrevistas a empresarios, expertos y funcionarios.
- 4 Describir en detalle la situación actual, las perspectivas y las oportunidades en los sectores y productos que se encuentren con la metodología anterior.
- 5 Identificar las empresas existentes en cada uno de los sectores anteriores, y priorizar aquellas que tendrían mayor oportunidad de captar inversiones.
- 6 Releva los obstáculos y factores habilitantes que pueden contribuir a que se concreten la relocalización de cadenas globales de valor y que las empresas identificadas puedan captar inversiones y ocupar nichos en aquellas.
- 7 Identificar las herramientas, programas y políticas públicas que pueden atender los obstáculos y factores habilitantes identificados, evaluar su adecuación a la situación actual y los recursos disponibles y proponer acciones de mejora o fortalecimiento, así como herramientas, programas o políticas públicas nuevas en aquellos casos en los que no se identifiquen otras ya existentes.
- 8 Realizar una segunda ronda de entrevistas con empresarios, expertos y funcionarios para evaluar las medidas de política pública general y sectorial (incluyendo obras de

HRD Términos de Referencia

infraestructura, cambios regulatorios, incentivos fiscales, acuerdos comerciales, desburocratización, etc.) prioritarias para aprovechar las oportunidades identificadas.

- 9 Proponer, discutir y definir con el equipo de INT/RIU otras herramientas o actividades para identificar productos, sectores y empresas con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas al estado de Campeche, y apoyar la atracción de inversiones hacia dicho estado.

Entregables:

El consultor deberá hacer entrega de dos informes:

- Informe intermedio que contenga la estrategia subnacional para inserción del estado de Campeche (formato PPT y Word); y
- Informe final que deberá contener la estrategia subnacional final para inserción del estado de Campeche, con la inclusión de todos los puntos de la metodología provista por el BID en un formato Word editable, como documento autocontenido, incluyendo un resumen ejecutivo de dos páginas y una presentación PPT.

La entrega y aprobación de estos entregables serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación.

Cronograma de pagos:

- 20% contra la firma
- 40% contra entrega del informe intermedio en formato PPT y Word
- 40% contra entrega del informe final en formato PPT y Word

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros. Podemos ofrecer asistencia con el traslado y las solicitudes de visa para ti y tus dependientes elegibles.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Área de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- Aptitudes: el consultor debe tener conocimientos en temas de comercio internacional y acuerdos comerciales regionales. Experiencia previa en México será positivamente valorada.

HRD Términos de Referencia

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses desde la fecha de inicio del contrato
- **Fecha de inicio:** 15 de agosto de 2022
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Luciana García, especialista senior en INT/RIU (lucianag@iadb.org)
- **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.

Debido a que estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo, acogemos la diversidad basada en género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual y religión. **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.

TERMINOS DE REFERENCIA

CONSULTOR APOYO MÉXICO

OPORTUNIDADES PARA EL ESTADO DE CHIAPAS EN EL NUEVO CONTEXTO COMERCIAL GLOBAL: IDENTIFICACIÓN DE NICHOS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Contexto de la búsqueda:

La integración comercial ha sido muy beneficiosa para América Latina y el Caribe (ALC) en los últimos 30 años. La región se embarcó en un profundo (aunque heterogéneo) programa de liberalización económica en los 90s, dentro del cual la liberalización comercial era un capítulo central. Esta liberalización comercial, inspirada en la teoría económica y en el reciente éxito de los tigres asiáticos, prometía mejorar la competitividad de la región y contribuir a su desarrollo. En un reciente trabajo del BID²¹, se estima que la apertura comercial agregó entre 0,6 y 0,7 puntos porcentuales al crecimiento anual de la región. Este impacto es muy significativo: implica que en las últimas dos décadas, la región es un 16% más rica en términos per cápita gracias al proceso de apertura comercial.

Desde la crisis financiera de 2008, el comercio global se recuperó, pero con tasas de crecimiento sensiblemente menores a las que mostraba precrisis, y en el 2020, la pandemia del coronavirus ha llevado a un colapso del intercambio comercial. A este complejo contexto se suman las crecientes disputas comerciales entre China y EE. UU. y el deterioro de la Organización Mundial del Comercio, lo cual ha generado mucha incertidumbre respecto del futuro del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, este nuevo contexto genera una potencial oportunidad para los países de ALC.

Una vez superada la crisis sanitaria seguramente enfrentaremos un escenario donde los países, en especial los desarrollados, mirarán más hacia adentro, descansando en la autosuficiencia, posiblemente con una dosis mayor de proteccionismo, aunque ello conlleve una pérdida en términos de eficiencia buscarán ganar en seguridad de abastecimiento. Algunos países buscarán también diversificar los orígenes de los insumos estratégicos que importan, buscando reducir el riesgo de sufrir interrupciones inesperadas.

Durante esta pandemia han quedado en evidencia, sobre todo en los países centrales, los problemas que pueden llegar a generarse ante sistemas de producción sumamente interconectados y altamente dependientes de proveedores asiáticos. Se ha puesto en evidencia la fragilidad de ciertas cadenas de valor por la vulnerabilidad de un sistema en que las fábricas se ubican en el extremo opuesto del lugar donde se consumen estos bienes, ya sean intermedios o finales. Todo esto llevará a una profundización del proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor, que tenderán a acortarse, volviéndose menos globales y más regionales.

Esta coyuntura es una oportunidad para ALC, pues en este proceso de reajuste de las cadenas globales de valor, la región puede ocupar nichos que EE. UU. y otros países centrales busquen diversificar.

²¹ Mesquita Moreira, Mauricio and Ernesto Stein (Eds.) (2019), *Trading Promises for Results: What Global Integration can do for Latin America and the Caribbean*, IDB Flagship Report

HRD Términos de Referencia

Resulta fundamental para evaluar esta oportunidad estudiar en profundidad en qué sectores y cadenas de valor existe una mayor posibilidad de insertarse para cada país de la región. Este análisis permite también priorizar las medidas que deberían tomar los países para aprovechar las oportunidades que están surgiendo, en términos de reformas a las estrategias nacionales y políticas públicas con impacto directo sobre la inserción internacional de los países de la región.

La misión del equipo:

Esta consultoría tiene como objetivo apoyar al staff de INT/RIU en la construcción y validación de la estrategia de relocalización para el estado de Chiapas, que incluye:

- i. Identificar productos y empresas específicas que podrían aprovechar las oportunidades para mejorar la inserción de Chiapas en las cadenas globales de valor;
- ii. Llevar a cabo un relevamiento de las necesidades puntuales que deberían atenderse para concretar la relocalización y de las herramientas de gobierno existentes para atenderlas; y
- iii. Proponer políticas específicas que podría llevar a cabo el gobierno de México para acelerar la eventual relocalización de eslabones de cadenas de valor de ciertos sectores que han sido priorizados en función de su relevancia económica y la factibilidad de que se produzca la relocalización en el estado de Chiapas.

Lo que harás:

El consultor/a llevará adelante las actividades necesarias (de forma remota y mediante la realización de los viajes al estado de Chiapas para alcanzar los objetivos antes descritos que, al menos, incluirán:

- 1 Resumir los estudios disponibles sobre cómo aumentar las inversiones en el estado de Chiapas, con particular énfasis en planes estratégicos generales y sectoriales.
- 2 Aplicar una metodología que será provista por el INT/RIU para identificar productos y sectores con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas.
- 3 Realizar un ejercicio de validación de los resultados de esa metodología a partir de herramientas cualitativas que incluyen entrevistas a empresarios, expertos y funcionarios.
- 4 Describir en detalle la situación actual, las perspectivas y las oportunidades en los sectores y productos que se encuentren con la metodología anterior.
- 5 Identificar las empresas existentes en cada uno de los sectores anteriores, y priorizar aquellas que tendrían mayor oportunidad de captar inversiones.
- 6 Releva los obstáculos y factores habilitantes que pueden contribuir a que se concreten la relocalización de cadenas globales de valor y que las empresas identificadas puedan captar inversiones y ocupar nichos en aquellas.
- 7 Identificar las herramientas, programas y políticas públicas que pueden atender los obstáculos y factores habilitantes identificados, evaluar su adecuación a la situación actual y los recursos disponibles y proponer acciones de mejora o fortalecimiento, así como herramientas, programas o políticas públicas nuevas en aquellos casos en los que no se identifiquen otras ya existentes.
- 8 Realizar una segunda ronda de entrevistas con empresarios, expertos y funcionarios para evaluar las medidas de política pública general y sectorial (incluyendo obras de infraestructura, cambios regulatorios, incentivos fiscales, acuerdos comerciales, desburocratización, etc.) prioritarias para aprovechar las oportunidades identificadas.

HRD Términos de Referencia

- 9 Proponer, discutir y definir con el equipo de INT/RIU otras herramientas o actividades para identificar productos, sectores y empresas con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas al estado de Chiapas, y apoyar la atracción de inversiones hacia dicho estado.

Entregables:

El consultor deberá hacer entrega de dos informes:

- Informe intermedio que contenga la estrategia subnacional para inserción del estado de Chiapas (formato PPT y Word); y
- Informe final que deberá contener la estrategia subnacional final para inserción del estado de Chiapas, con la inclusión de todos los puntos de la metodología provista por el BID en un formato Word editable, como documento autocontenido, incluyendo un resumen ejecutivo de dos páginas y una presentación PPT.

La entrega y aprobación de estos entregables serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación.

Cronograma de pagos:

- 20% contra la firma
- 40% contra entrega del informe intermedio en formato PPT y Word
- 40% contra entrega del informe final en formato PPT y Word

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros. Podemos ofrecer asistencia con el traslado y las solicitudes de visa para ti y tus dependientes elegibles.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Área de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- Aptitudes: el consultor debe tener conocimientos en temas de comercio internacional y acuerdos comerciales regionales. Experiencia previa en México será positivamente valorada.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses desde la fecha de inicio del contrato

HRD Términos de Referencia

- **Fecha de inicio:** 15 de agosto de 2022
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Luciana García, especialista senior en INT/RIU (lucianag@iadb.org)
- **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.

Debido a que estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo, acogemos la diversidad basada en género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual y religión. **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.

TERMINOS DE REFERENCIA

CONSULTOR APOYO MÉXICO

OPORTUNIDADES PARA EL ESTADO DE GUERRERO EN EL NUEVO CONTEXTO COMERCIAL GLOBAL: IDENTIFICACIÓN DE NICHOS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Contexto de la búsqueda:

La integración comercial ha sido muy beneficiosa para América Latina y el Caribe (ALC) en los últimos 30 años. La región se embarcó en un profundo (aunque heterogéneo) programa de liberalización económica en los 90s, dentro del cual la liberalización comercial era un capítulo central. Esta liberalización comercial, inspirada en la teoría económica y en el reciente éxito de los tigres asiáticos, prometía mejorar la competitividad de la región y contribuir a su desarrollo. En un reciente trabajo del BID²², se estima que la apertura comercial agregó entre 0,6 y 0,7 puntos porcentuales al crecimiento anual de la región. Este impacto es muy significativo: implica que en las últimas dos décadas, la región es un 16% más rica en términos per cápita gracias al proceso de apertura comercial.

Desde la crisis financiera de 2008, el comercio global se recuperó, pero con tasas de crecimiento sensiblemente menores a las que mostraba precrisis, y en el 2020, la pandemia del coronavirus ha llevado a un colapso del intercambio comercial. A este complejo contexto se suman las crecientes disputas comerciales entre China y EE. UU. y el deterioro de la Organización Mundial del Comercio, lo cual ha generado mucha incertidumbre respecto del futuro del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, este nuevo contexto genera una potencial oportunidad para los países de ALC.

Una vez superada la crisis sanitaria seguramente enfrentaremos un escenario donde los países, en especial los desarrollados, mirarán más hacia adentro, descansando en la autosuficiencia, posiblemente con una dosis mayor de proteccionismo, aunque ello conlleve una pérdida en términos de eficiencia buscarán ganar en seguridad de abastecimiento. Algunos países buscarán también diversificar los orígenes de los insumos estratégicos que importan, buscando reducir el riesgo de sufrir interrupciones inesperadas.

Durante esta pandemia han quedado en evidencia, sobre todo en los países centrales, los problemas que pueden llegar a generarse ante sistemas de producción sumamente interconectados y altamente dependientes de proveedores asiáticos. Se ha puesto en evidencia la fragilidad de ciertas cadenas de valor por la vulnerabilidad de un sistema en que las fábricas se ubican en el extremo opuesto del lugar donde se consumen estos bienes, ya sean intermedios o finales. Todo esto llevará a una profundización del proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor, que tenderán a acortarse, volviéndose menos globales y más regionales.

Esta coyuntura es una oportunidad para ALC, pues en este proceso de reajuste de las cadenas globales de valor, la región puede ocupar nichos que EE. UU. y otros países centrales busquen diversificar.

²² Mesquita Moreira, Mauricio and Ernesto Stein (Eds.) (2019), *Trading Promises for Results: What Global Integration can do for Latin America and the Caribbean*, IDB Flagship Report

HRD Términos de Referencia

Resulta fundamental para evaluar esta oportunidad estudiar en profundidad en qué sectores y cadenas de valor existe una mayor posibilidad de insertarse para cada país de la región. Este análisis permite también priorizar las medidas que deberían tomar los países para aprovechar las oportunidades que están surgiendo, en términos de reformas a las estrategias nacionales y políticas públicas con impacto directo sobre la inserción internacional de los países de la región.

La misión del equipo:

Esta consultoría tiene como objetivo apoyar al staff de INT/RIU en la construcción y validación de la estrategia de relocalización para el estado de Guerrero, que incluye:

- i. Identificar productos y empresas específicas que podrían aprovechar las oportunidades para mejorar la inserción de Guerrero en las cadenas globales de valor;
- ii. Llevar a cabo un relevamiento de las necesidades puntuales que deberían atenderse para concretar la relocalización y de las herramientas de gobierno existentes para atenderlas; y
- iii. Proponer políticas específicas que podría llevar a cabo el gobierno de México para acelerar la eventual relocalización de eslabones de cadenas de valor de ciertos sectores que han sido priorizados en función de su relevancia económica y la factibilidad de que se produzca la relocalización en el estado de Guerrero.

Lo que harás:

El consultor/a llevará adelante las actividades necesarias (de forma remota y mediante la realización de los viajes al estado de Guerrero para alcanzar los objetivos antes descritos que, al menos, incluirán:

- 1 Resumir los estudios disponibles sobre cómo aumentar las inversiones en el estado de Guerrero, con particular énfasis en planes estratégicos generales y sectoriales.
- 2 Aplicar una metodología que será provista por el INT/RIU para identificar productos y sectores con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas.
- 3 Realizar un ejercicio de validación de los resultados de esa metodología a partir de herramientas cualitativas que incluyen entrevistas a empresarios, expertos y funcionarios.
- 4 Describir en detalle la situación actual, las perspectivas y las oportunidades en los sectores y productos que se encuentren con la metodología anterior.
- 5 Identificar las empresas existentes en cada uno de los sectores anteriores, y priorizar aquellas que tendrían mayor oportunidad de captar inversiones.
- 6 Releva los obstáculos y factores habilitantes que pueden contribuir a que se concreten la relocalización de cadenas globales de valor y que las empresas identificadas puedan captar inversiones y ocupar nichos en aquellas.
- 7 Identificar las herramientas, programas y políticas públicas que pueden atender los obstáculos y factores habilitantes identificados, evaluar su adecuación a la situación actual y los recursos disponibles y proponer acciones de mejora o fortalecimiento, así como herramientas, programas o políticas públicas nuevas en aquellos casos en los que no se identifiquen otras ya existentes.
- 8 Realizar una segunda ronda de entrevistas con empresarios, expertos y funcionarios para evaluar las medidas de política pública general y sectorial (incluyendo obras de infraestructura, cambios regulatorios, incentivos fiscales, acuerdos comerciales, desburocratización, etc.) prioritarias para aprovechar las oportunidades identificadas.

HRD Términos de Referencia

- 9 Proponer, discutir y definir con el equipo de INT/RIU otras herramientas o actividades para identificar productos, sectores y empresas con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas al estado de Guerrero, y apoyar la atracción de inversiones hacia dicho estado.

Entregables:

El consultor deberá hacer entrega de dos informes:

- Informe intermedio que contenga la estrategia subnacional para inserción del estado de Guerrero (formato PPT y Word); y
- Informe final que deberá contener la estrategia subnacional final para inserción del estado de Guerrero, con la inclusión de todos los puntos de la metodología provista por el BID en un formato Word editable, como documento autocontenido, incluyendo un resumen ejecutivo de dos páginas y una presentación PPT.

La entrega y aprobación de estos entregables serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación.

Cronograma de pagos:

- 20% contra la firma
- 40% contra entrega del informe intermedio en formato PPT y Word
- 40% contra entrega del informe final en formato PPT y Word

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros. Podemos ofrecer asistencia con el traslado y las solicitudes de visa para ti y tus dependientes elegibles.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Área de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- Aptitudes: el consultor debe tener conocimientos en temas de comercio internacional y acuerdos comerciales regionales. Experiencia previa en México será positivamente valorada.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses desde la fecha de inicio del contrato

HRD Términos de Referencia

- **Fecha de inicio:** 15 de agosto de 2022
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Luciana García, especialista senior en INT/RIU (lucianag@iadb.org)
- **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.

Debido a que estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo, acogemos la diversidad basada en género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual y religión. **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.

TERMINOS DE REFERENCIA

CONSULTOR APOYO MÉXICO

OPORTUNIDADES PARA EL ESTADO DE QUINTANA ROO EN EL NUEVO CONTEXTO COMERCIAL GLOBAL: IDENTIFICACIÓN DE NICHOS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Contexto de la búsqueda:

La integración comercial ha sido muy beneficiosa para América Latina y el Caribe (ALC) en los últimos 30 años. La región se embarcó en un profundo (aunque heterogéneo) programa de liberalización económica en los 90s, dentro del cual la liberalización comercial era un capítulo central. Esta liberalización comercial, inspirada en la teoría económica y en el reciente éxito de los tigres asiáticos, prometía mejorar la competitividad de la región y contribuir a su desarrollo. En un reciente trabajo del BID²³, se estima que la apertura comercial agregó entre 0,6 y 0,7 puntos porcentuales al crecimiento anual de la región. Este impacto es muy significativo: implica que en las últimas dos décadas, la región es un 16% más rica en términos per cápita gracias al proceso de apertura comercial.

Desde la crisis financiera de 2008, el comercio global se recuperó, pero con tasas de crecimiento sensiblemente menores a las que mostraba precrisis, y en el 2020, la pandemia del coronavirus ha llevado a un colapso del intercambio comercial. A este complejo contexto se suman las crecientes disputas comerciales entre China y EE. UU. y el deterioro de la Organización Mundial del Comercio, lo cual ha generado mucha incertidumbre respecto del futuro del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, este nuevo contexto genera una potencial oportunidad para los países de ALC.

Una vez superada la crisis sanitaria seguramente enfrentaremos un escenario donde los países, en especial los desarrollados, mirarán más hacia adentro, descansando en la autosuficiencia, posiblemente con una dosis mayor de proteccionismo, aunque ello conlleve una pérdida en términos de eficiencia buscarán ganar en seguridad de abastecimiento. Algunos países buscarán también diversificar los orígenes de los insumos estratégicos que importan, buscando reducir el riesgo de sufrir interrupciones inesperadas.

Durante esta pandemia han quedado en evidencia, sobre todo en los países centrales, los problemas que pueden llegar a generarse ante sistemas de producción sumamente interconectados y altamente dependientes de proveedores asiáticos. Se ha puesto en evidencia la fragilidad de ciertas cadenas de valor por la vulnerabilidad de un sistema en que las fábricas se ubican en el extremo opuesto del lugar donde se consumen estos bienes, ya sean intermedios o finales. Todo esto llevará a una profundización del proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor, que tenderán a acortarse, volviéndose menos globales y más regionales.

Esta coyuntura es una oportunidad para ALC, pues en este proceso de reajuste de las cadenas globales de valor, la región puede ocupar nichos que EE. UU. y otros países centrales busquen diversificar.

²³ Mesquita Moreira, Mauricio and Ernesto Stein (Eds.) (2019), *Trading Promises for Results: What Global Integration can do for Latin America and the Caribbean*, IDB Flagship Report

HRD Términos de Referencia

Resulta fundamental para evaluar esta oportunidad estudiar en profundidad en qué sectores y cadenas de valor existe una mayor posibilidad de insertarse para cada país de la región. Este análisis permite también priorizar las medidas que deberían tomar los países para aprovechar las oportunidades que están surgiendo, en términos de reformas a las estrategias nacionales y políticas públicas con impacto directo sobre la inserción internacional de los países de la región.

La misión del equipo:

Esta consultoría tiene como objetivo apoyar al staff de INT/RIU en la construcción y validación de la estrategia de relocalización para el estado de Quintana Roo, que incluye:

- i. Identificar productos y empresas específicas que podrían aprovechar las oportunidades para mejorar la inserción de Quintana Roo en las cadenas globales de valor;
- ii. Llevar a cabo un relevamiento de las necesidades puntuales que deberían atenderse para concretar la relocalización y de las herramientas de gobierno existentes para atenderlas; y
- iii. Proponer políticas específicas que podría llevar a cabo el gobierno de México para acelerar la eventual relocalización de eslabones de cadenas de valor de ciertos sectores que han sido priorizados en función de su relevancia económica y la factibilidad de que se produzca la relocalización en el estado de Quintana Roo.

Lo que harás:

El consultor/a llevará adelante las actividades necesarias (de forma remota y mediante la realización de los viajes al estado de Quintana Roo para alcanzar los objetivos antes descritos que, al menos, incluirán:

- 1 Resumir los estudios disponibles sobre cómo aumentar las inversiones en el estado de Quintana Roo, con particular énfasis en planes estratégicos generales y sectoriales.
- 2 Aplicar una metodología que será provista por el INT/RIU para identificar productos y sectores con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas.
- 3 Realizar un ejercicio de validación de los resultados de esa metodología a partir de herramientas cualitativas que incluyen entrevistas a empresarios, expertos y funcionarios.
- 4 Describir en detalle la situación actual, las perspectivas y las oportunidades en los sectores y productos que se encuentren con la metodología anterior.
- 5 Identificar las empresas existentes en cada uno de los sectores anteriores, y priorizar aquellas que tendrían mayor oportunidad de captar inversiones.
- 6 Releva los obstáculos y factores habilitantes que pueden contribuir a que se concreten la relocalización de cadenas globales de valor y que las empresas identificadas puedan captar inversiones y ocupar nichos en aquellas.
- 7 Identificar las herramientas, programas y políticas públicas que pueden atender los obstáculos y factores habilitantes identificados, evaluar su adecuación a la situación actual y los recursos disponibles y proponer acciones de mejora o fortalecimiento, así como herramientas, programas o políticas públicas nuevas en aquellos casos en los que no se identifiquen otras ya existentes.
- 8 Realizar una segunda ronda de entrevistas con empresarios, expertos y funcionarios para evaluar las medidas de política pública general y sectorial (incluyendo obras de

HRD Términos de Referencia

infraestructura, cambios regulatorios, incentivos fiscales, acuerdos comerciales, desburocratización, etc.) prioritarias para aprovechar las oportunidades identificadas.

- 9 Proponer, discutir y definir con el equipo de INT/RIU otras herramientas o actividades para identificar productos, sectores y empresas con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas al estado de Quintana Roo, y apoyar la atracción de inversiones hacia dicho estado.

Entregables:

El consultor deberá hacer entrega de dos informes:

- Informe intermedio que contenga la estrategia subnacional para inserción del estado de Quintana Roo (formato PPT y Word); y
- Informe final que deberá contener la estrategia subnacional final para inserción del estado de Quintana Roo, con la inclusión de todos los puntos de la metodología provista por el BID en un formato Word editable, como documento autocontenido, incluyendo un resumen ejecutivo de dos páginas y una presentación PPT.

La entrega y aprobación de estos entregables serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación.

Cronograma de pagos:

- 20% contra la firma
- 40% contra entrega del informe intermedio en formato PPT y Word
- 40% contra entrega del informe final en formato PPT y Word

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros. Podemos ofrecer asistencia con el traslado y las solicitudes de visa para ti y tus dependientes elegibles.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Área de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- Aptitudes: el consultor debe tener conocimientos en temas de comercio internacional y acuerdos comerciales regionales. Experiencia previa en México será positivamente valorada.

Resumen de la oportunidad:

HRD Términos de Referencia

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses desde la fecha de inicio del contrato
- **Fecha de inicio:** 15 de agosto de 2022
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Luciana García, especialista senior en INT/RIU (lucianag@iadb.org)
- **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.

Debido a que estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo, acogemos la diversidad basada en género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual y religión. **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.

TERMINOS DE REFERENCIA

CONSULTOR APOYO MÉXICO

OPORTUNIDADES PARA EL ESTADO DE TABASCO EN EL NUEVO CONTEXTO COMERCIAL GLOBAL: IDENTIFICACIÓN DE NICHOS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Contexto de la búsqueda:

La integración comercial ha sido muy beneficiosa para América Latina y el Caribe (ALC) en los últimos 30 años. La región se embarcó en un profundo (aunque heterogéneo) programa de liberalización económica en los 90s, dentro del cual la liberalización comercial era un capítulo central. Esta liberalización comercial, inspirada en la teoría económica y en el reciente éxito de los tigres asiáticos, prometía mejorar la competitividad de la región y contribuir a su desarrollo. En un reciente trabajo del BID²⁴, se estima que la apertura comercial agregó entre 0,6 y 0,7 puntos porcentuales al crecimiento anual de la región. Este impacto es muy significativo: implica que en las últimas dos décadas, la región es un 16% más rica en términos per cápita gracias al proceso de apertura comercial.

Desde la crisis financiera de 2008, el comercio global se recuperó, pero con tasas de crecimiento sensiblemente menores a las que mostraba precrisis, y en el 2020, la pandemia del coronavirus ha llevado a un colapso del intercambio comercial. A este complejo contexto se suman las crecientes disputas comerciales entre China y EE. UU. y el deterioro de la Organización Mundial del Comercio, lo cual ha generado mucha incertidumbre respecto del futuro del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, este nuevo contexto genera una potencial oportunidad para los países de ALC.

Una vez superada la crisis sanitaria seguramente enfrentaremos un escenario donde los países, en especial los desarrollados, mirarán más hacia adentro, descansando en la autosuficiencia, posiblemente con una dosis mayor de proteccionismo, aunque ello conlleve una pérdida en términos de eficiencia buscarán ganar en seguridad de abastecimiento. Algunos países buscarán también diversificar los orígenes de los insumos estratégicos que importan, buscando reducir el riesgo de sufrir interrupciones inesperadas.

Durante esta pandemia han quedado en evidencia, sobre todo en los países centrales, los problemas que pueden llegar a generarse ante sistemas de producción sumamente interconectados y altamente dependientes de proveedores asiáticos. Se ha puesto en evidencia la fragilidad de ciertas cadenas de valor por la vulnerabilidad de un sistema en que las fábricas se ubican en el extremo opuesto del lugar donde se consumen estos bienes, ya sean intermedios o finales. Todo esto llevará a una profundización del proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor, que tenderán a acortarse, volviéndose menos globales y más regionales.

Esta coyuntura es una oportunidad para ALC, pues en este proceso de reajuste de las cadenas globales de valor, la región puede ocupar nichos que EE. UU. y otros países centrales busquen diversificar.

²⁴ Mesquita Moreira, Mauricio and Ernesto Stein (Eds.) (2019), *Trading Promises for Results: What Global Integration can do for Latin America and the Caribbean*, IDB Flagship Report

HRD Términos de Referencia

Resulta fundamental para evaluar esta oportunidad estudiar en profundidad en qué sectores y cadenas de valor existe una mayor posibilidad de insertarse para cada país de la región. Este análisis permite también priorizar las medidas que deberían tomar los países para aprovechar las oportunidades que están surgiendo, en términos de reformas a las estrategias nacionales y políticas públicas con impacto directo sobre la inserción internacional de los países de la región.

La misión del equipo:

Esta consultoría tiene como objetivo apoyar al staff de INT/RIU en la construcción y validación de la estrategia de relocalización para el estado de Tabasco, que incluye:

- i. Identificar productos y empresas específicas que podrían aprovechar las oportunidades para mejorar la inserción de Tabasco en las cadenas globales de valor;
- ii. Llevar a cabo un relevamiento de las necesidades puntuales que deberían atenderse para concretar la relocalización y de las herramientas de gobierno existentes para atenderlas; y
- iii. Proponer políticas específicas que podría llevar a cabo el gobierno de México para acelerar la eventual relocalización de eslabones de cadenas de valor de ciertos sectores que han sido priorizados en función de su relevancia económica y la factibilidad de que se produzca la relocalización en el estado de Tabasco.

Lo que harás:

El consultor/a llevará adelante las actividades necesarias (de forma remota y mediante la realización de los viajes al estado de Tabasco para alcanzar los objetivos antes descritos que, al menos, incluirán:

- 1 Resumir los estudios disponibles sobre cómo aumentar las inversiones en el estado de Tabasco, con particular énfasis en planes estratégicos generales y sectoriales.
- 2 Aplicar una metodología que será provista por el INT/RIU para identificar productos y sectores con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas.
- 3 Realizar un ejercicio de validación de los resultados de esa metodología a partir de herramientas cualitativas que incluyen entrevistas a empresarios, expertos y funcionarios.
- 4 Describir en detalle la situación actual, las perspectivas y las oportunidades en los sectores y productos que se encuentren con la metodología anterior.
- 5 Identificar las empresas existentes en cada uno de los sectores anteriores, y priorizar aquellas que tendrían mayor oportunidad de captar inversiones.
- 6 Releva los obstáculos y factores habilitantes que pueden contribuir a que se concreten la relocalización de cadenas globales de valor y que las empresas identificadas puedan captar inversiones y ocupar nichos en aquellas.
- 7 Identificar las herramientas, programas y políticas públicas que pueden atender los obstáculos y factores habilitantes identificados, evaluar su adecuación a la situación actual y los recursos disponibles y proponer acciones de mejora o fortalecimiento, así como herramientas, programas o políticas públicas nuevas en aquellos casos en los que no se identifiquen otras ya existentes.
- 8 Realizar una segunda ronda de entrevistas con empresarios, expertos y funcionarios para evaluar las medidas de política pública general y sectorial (incluyendo obras de infraestructura, cambios regulatorios, incentivos fiscales, acuerdos comerciales, desburocratización, etc.) prioritarias para aprovechar las oportunidades identificadas.

HRD Términos de Referencia

- 9 Proponer, discutir y definir con el equipo de INT/RIU otras herramientas o actividades para identificar productos, sectores y empresas con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas al estado de Tabasco, y apoyar la atracción de inversiones hacia dicho estado.

Entregables:

El consultor deberá hacer entrega de dos informes:

- Informe intermedio que contenga la estrategia subnacional para inserción del estado de Tabasco (formato PPT y Word); y
- Informe final que deberá contener la estrategia subnacional final para inserción del estado de Tabasco, con la inclusión de todos los puntos de la metodología provista por el BID en un formato Word editable, como documento autocontenido, incluyendo un resumen ejecutivo de dos páginas y una presentación PPT.

La entrega y aprobación de estos entregables serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación.

Cronograma de pagos:

- 20% contra la firma
- 40% contra entrega del informe intermedio en formato PPT y Word
- 40% contra entrega del informe final en formato PPT y Word

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros. Podemos ofrecer asistencia con el traslado y las solicitudes de visa para ti y tus dependientes elegibles.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Área de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- Aptitudes: el consultor debe tener conocimientos en temas de comercio internacional y acuerdos comerciales regionales. Experiencia previa en México será positivamente valorada.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses desde la fecha de inicio del contrato

HRD Términos de Referencia

- **Fecha de inicio:** 15 de agosto de 2022
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Luciana García, especialista senior en INT/RIU (lucianag@iadb.org)
- **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.

Debido a que estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo, acogemos la diversidad basada en género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual y religión. **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.

TERMINOS DE REFERENCIA

CONSULTOR APOYO MÉXICO

OPORTUNIDADES PARA EL ESTADO DE VERACRUZ EN EL NUEVO CONTEXTO COMERCIAL GLOBAL: IDENTIFICACIÓN DE NICHOS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Contexto de la búsqueda:

La integración comercial ha sido muy beneficiosa para América Latina y el Caribe (ALC) en los últimos 30 años. La región se embarcó en un profundo (aunque heterogéneo) programa de liberalización económica en los 90s, dentro del cual la liberalización comercial era un capítulo central. Esta liberalización comercial, inspirada en la teoría económica y en el reciente éxito de los tigres asiáticos, prometía mejorar la competitividad de la región y contribuir a su desarrollo. En un reciente trabajo del BID²⁵, se estima que la apertura comercial agregó entre 0,6 y 0,7 puntos porcentuales al crecimiento anual de la región. Este impacto es muy significativo: implica que en las últimas dos décadas, la región es un 16% más rica en términos per cápita gracias al proceso de apertura comercial.

Desde la crisis financiera de 2008, el comercio global se recuperó, pero con tasas de crecimiento sensiblemente menores a las que mostraba precrisis, y en el 2020, la pandemia del coronavirus ha llevado a un colapso del intercambio comercial. A este complejo contexto se suman las crecientes disputas comerciales entre China y EE. UU. y el deterioro de la Organización Mundial del Comercio, lo cual ha generado mucha incertidumbre respecto del futuro del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, este nuevo contexto genera una potencial oportunidad para los países de ALC.

Una vez superada la crisis sanitaria seguramente enfrentaremos un escenario donde los países, en especial los desarrollados, mirarán más hacia adentro, descansando en la autosuficiencia, posiblemente con una dosis mayor de proteccionismo, aunque ello conlleve una pérdida en términos de eficiencia buscarán ganar en seguridad de abastecimiento. Algunos países buscarán también diversificar los orígenes de los insumos estratégicos que importan, buscando reducir el riesgo de sufrir interrupciones inesperadas.

Durante esta pandemia han quedado en evidencia, sobre todo en los países centrales, los problemas que pueden llegar a generarse ante sistemas de producción sumamente interconectados y altamente dependientes de proveedores asiáticos. Se ha puesto en evidencia la fragilidad de ciertas cadenas de valor por la vulnerabilidad de un sistema en que las fábricas se ubican en el extremo opuesto del lugar donde se consumen estos bienes, ya sean intermedios o finales. Todo esto llevará a una profundización del proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor, que tenderán a acortarse, volviéndose menos globales y más regionales.

Esta coyuntura es una oportunidad para ALC, pues en este proceso de reajuste de las cadenas globales de valor, la región puede ocupar nichos que EE. UU. y otros países centrales busquen diversificar.

²⁵ Mesquita Moreira, Mauricio and Ernesto Stein (Eds.) (2019), *Trading Promises for Results: What Global Integration can do for Latin America and the Caribbean*, IDB Flagship Report

HRD Términos de Referencia

Resulta fundamental para evaluar esta oportunidad estudiar en profundidad en qué sectores y cadenas de valor existe una mayor posibilidad de insertarse para cada país de la región. Este análisis permite también priorizar las medidas que deberían tomar los países para aprovechar las oportunidades que están surgiendo, en términos de reformas a las estrategias nacionales y políticas públicas con impacto directo sobre la inserción internacional de los países de la región.

La misión del equipo:

Esta consultoría tiene como objetivo apoyar al staff de INT/RIU en la construcción y validación de la estrategia de relocalización para el estado de Veracruz, que incluye:

- i. Identificar productos y empresas específicas que podrían aprovechar las oportunidades para mejorar la inserción de Veracruz en las cadenas globales de valor;
- ii. Llevar a cabo un relevamiento de las necesidades puntuales que deberían atenderse para concretar la relocalización y de las herramientas de gobierno existentes para atenderlas; y
- iii. Proponer políticas específicas que podría llevar a cabo el gobierno de México para acelerar la eventual relocalización de eslabones de cadenas de valor de ciertos sectores que han sido priorizados en función de su relevancia económica y la factibilidad de que se produzca la relocalización en el estado de Veracruz.

Lo que harás:

El consultor/a llevará adelante las actividades necesarias (de forma remota y mediante la realización de los viajes al estado de Veracruz para alcanzar los objetivos antes descritos que, al menos, incluirán:

- 1 Resumir los estudios disponibles sobre cómo aumentar las inversiones en el estado de Veracruz, con particular énfasis en planes estratégicos generales y sectoriales.
- 2 Aplicar una metodología que será provista por el INT/RIU para identificar productos y sectores con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas.
- 3 Realizar un ejercicio de validación de los resultados de esa metodología a partir de herramientas cualitativas que incluyen entrevistas a empresarios, expertos y funcionarios.
- 4 Describir en detalle la situación actual, las perspectivas y las oportunidades en los sectores y productos que se encuentren con la metodología anterior.
- 5 Identificar las empresas existentes en cada uno de los sectores anteriores, y priorizar aquellas que tendrían mayor oportunidad de captar inversiones.
- 6 Releva los obstáculos y factores habilitantes que pueden contribuir a que se concreten la relocalización de cadenas globales de valor y que las empresas identificadas puedan captar inversiones y ocupar nichos en aquellas.
- 7 Identificar las herramientas, programas y políticas públicas que pueden atender los obstáculos y factores habilitantes identificados, evaluar su adecuación a la situación actual y los recursos disponibles y proponer acciones de mejora o fortalecimiento, así como herramientas, programas o políticas públicas nuevas en aquellos casos en los que no se identifiquen otras ya existentes.
- 8 Realizar una segunda ronda de entrevistas con empresarios, expertos y funcionarios para evaluar las medidas de política pública general y sectorial (incluyendo obras de infraestructura, cambios regulatorios, incentivos fiscales, acuerdos comerciales, desburocratización, etc.) prioritarias para aprovechar las oportunidades identificadas.

HRD Términos de Referencia

- 9 Proponer, discutir y definir con el equipo de INT/RIU otras herramientas o actividades para identificar productos, sectores y empresas con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas al estado de Veracruz, y apoyar la atracción de inversiones hacia dicho estado.

Entregables:

El consultor deberá hacer entrega de dos informes:

- Informe intermedio que contenga la estrategia subnacional para inserción del estado de Veracruz (formato PPT y Word); y
- Informe final que deberá contener la estrategia subnacional final para inserción del estado de Veracruz, con la inclusión de todos los puntos de la metodología provista por el BID en un formato Word editable, como documento autocontenido, incluyendo un resumen ejecutivo de dos páginas y una presentación PPT.

La entrega y aprobación de estos entregables serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación.

Cronograma de pagos:

- 20% contra la firma
- 40% contra entrega del informe intermedio en formato PPT y Word
- 40% contra entrega del informe final en formato PPT y Word

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros. Podemos ofrecer asistencia con el traslado y las solicitudes de visa para ti y tus dependientes elegibles.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Área de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- Aptitudes: el consultor debe tener conocimientos en temas de comercio internacional y acuerdos comerciales regionales. Experiencia previa en México será positivamente valorada.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses desde la fecha de inicio del contrato

HRD Términos de Referencia

- **Fecha de inicio:** 15 de agosto de 2022
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Luciana García, especialista senior en INT/RIU (lucianag@iadb.org)
- **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.

Debido a que estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo, acogemos la diversidad basada en género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual y religión. **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.

TERMINOS DE REFERENCIA

CONSULTOR APOYO MÉXICO

OPORTUNIDADES PARA EL ESTADO DE YUCATÁN EN EL NUEVO CONTEXTO COMERCIAL GLOBAL: IDENTIFICACIÓN DE NICHOS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Contexto de la búsqueda:

La integración comercial ha sido muy beneficiosa para América Latina y el Caribe (ALC) en los últimos 30 años. La región se embarcó en un profundo (aunque heterogéneo) programa de liberalización económica en los 90s, dentro del cual la liberalización comercial era un capítulo central. Esta liberalización comercial, inspirada en la teoría económica y en el reciente éxito de los tigres asiáticos, prometía mejorar la competitividad de la región y contribuir a su desarrollo. En un reciente trabajo del BID²⁶, se estima que la apertura comercial agregó entre 0,6 y 0,7 puntos porcentuales al crecimiento anual de la región. Este impacto es muy significativo: implica que en las últimas dos décadas, la región es un 16% más rica en términos per cápita gracias al proceso de apertura comercial.

Desde la crisis financiera de 2008, el comercio global se recuperó, pero con tasas de crecimiento sensiblemente menores a las que mostraba precrisis, y en el 2020, la pandemia del coronavirus ha llevado a un colapso del intercambio comercial. A este complejo contexto se suman las crecientes disputas comerciales entre China y EE. UU. y el deterioro de la Organización Mundial del Comercio, lo cual ha generado mucha incertidumbre respecto del futuro del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, este nuevo contexto genera una potencial oportunidad para los países de ALC.

Una vez superada la crisis sanitaria seguramente enfrentaremos un escenario donde los países, en especial los desarrollados, mirarán más hacia adentro, descansando en la autosuficiencia, posiblemente con una dosis mayor de proteccionismo, aunque ello conlleve una pérdida en términos de eficiencia buscarán ganar en seguridad de abastecimiento. Algunos países buscarán también diversificar los orígenes de los insumos estratégicos que importan, buscando reducir el riesgo de sufrir interrupciones inesperadas.

Durante esta pandemia han quedado en evidencia, sobre todo en los países centrales, los problemas que pueden llegar a generarse ante sistemas de producción sumamente interconectados y altamente dependientes de proveedores asiáticos. Se ha puesto en evidencia la fragilidad de ciertas cadenas de valor por la vulnerabilidad de un sistema en que las fábricas se ubican en el extremo opuesto del lugar donde se consumen estos bienes, ya sean intermedios o finales. Todo esto llevará a una profundización del proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor, que tenderán a acortarse, volviéndose menos globales y más regionales.

Esta coyuntura es una oportunidad para ALC, pues en este proceso de reajuste de las cadenas globales de valor, la región puede ocupar nichos que EE. UU. y otros países centrales busquen diversificar.

²⁶ Mesquita Moreira, Mauricio and Ernesto Stein (Eds.) (2019), *Trading Promises for Results: What Global Integration can do for Latin America and the Caribbean*, IDB Flagship Report

HRD Términos de Referencia

Resulta fundamental para evaluar esta oportunidad estudiar en profundidad en qué sectores y cadenas de valor existe una mayor posibilidad de insertarse para cada país de la región. Este análisis permite también priorizar las medidas que deberían tomar los países para aprovechar las oportunidades que están surgiendo, en términos de reformas a las estrategias nacionales y políticas públicas con impacto directo sobre la inserción internacional de los países de la región.

La misión del equipo:

Esta consultoría tiene como objetivo apoyar al staff de INT/RIU en la construcción y validación de la estrategia de relocalización para el estado de Yucatán, que incluye:

- i. Identificar productos y empresas específicas que podrían aprovechar las oportunidades para mejorar la inserción de Yucatán en las cadenas globales de valor;
- ii. Llevar a cabo un relevamiento de las necesidades puntuales que deberían atenderse para concretar la relocalización y de las herramientas de gobierno existentes para atenderlas; y
- iii. Proponer políticas específicas que podría llevar a cabo el gobierno de México para acelerar la eventual relocalización de eslabones de cadenas de valor de ciertos sectores que han sido priorizados en función de su relevancia económica y la factibilidad de que se produzca la relocalización en el estado de Yucatán.

Lo que harás:

El consultor/a llevará adelante las actividades necesarias (de forma remota y mediante la realización de los viajes al estado de Yucatán para alcanzar los objetivos antes descritos que, al menos, incluirán:

- 1 Resumir los estudios disponibles sobre cómo aumentar las inversiones en el estado de Yucatán, con particular énfasis en planes estratégicos generales y sectoriales.
- 2 Aplicar una metodología que será provista por el INT/RIU para identificar productos y sectores con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas.
- 3 Realizar un ejercicio de validación de los resultados de esa metodología a partir de herramientas cualitativas que incluyen entrevistas a empresarios, expertos y funcionarios.
- 4 Describir en detalle la situación actual, las perspectivas y las oportunidades en los sectores y productos que se encuentren con la metodología anterior.
- 5 Identificar las empresas existentes en cada uno de los sectores anteriores, y priorizar aquellas que tendrían mayor oportunidad de captar inversiones.
- 6 Releva los obstáculos y factores habilitantes que pueden contribuir a que se concreten la relocalización de cadenas globales de valor y que las empresas identificadas puedan captar inversiones y ocupar nichos en aquellas.
- 7 Identificar las herramientas, programas y políticas públicas que pueden atender los obstáculos y factores habilitantes identificados, evaluar su adecuación a la situación actual y los recursos disponibles y proponer acciones de mejora o fortalecimiento, así como herramientas, programas o políticas públicas nuevas en aquellos casos en los que no se identifiquen otras ya existentes.
- 8 Realizar una segunda ronda de entrevistas con empresarios, expertos y funcionarios para evaluar las medidas de política pública general y sectorial (incluyendo obras de infraestructura, cambios regulatorios, incentivos fiscales, acuerdos comerciales, desburocratización, etc.) prioritarias para aprovechar las oportunidades identificadas.

HRD Términos de Referencia

- 9 Proponer, discutir y definir con el equipo de INT/RIU otras herramientas o actividades para identificar productos, sectores y empresas con potencial para ocupar nichos en cadenas globales de valor susceptibles de ser relocalizadas al estado de Yucatán, y apoyar la atracción de inversiones hacia dicho estado.

Entregables:

El consultor deberá hacer entrega de dos informes:

- Informe intermedio que contenga la estrategia subnacional para inserción del estado de Yucatán (formato PPT y Word); y
- Informe final que deberá contener la estrategia subnacional final para inserción del estado de Yucatán, con la inclusión de todos los puntos de la metodología provista por el BID en un formato Word editable, como documento autocontenido, incluyendo un resumen ejecutivo de dos páginas y una presentación PPT.

La entrega y aprobación de estos entregables serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación.

Cronograma de pagos:

- 20% contra la firma
- 40% contra entrega del informe intermedio en formato PPT y Word
- 40% contra entrega del informe final en formato PPT y Word

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros. Podemos ofrecer asistencia con el traslado y las solicitudes de visa para ti y tus dependientes elegibles.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajan en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Área de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- Aptitudes: el consultor debe tener conocimientos en temas de comercio internacional y acuerdos comerciales regionales. Experiencia previa en México será positivamente valorada.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC)
- **Duración del contrato:** 6 meses desde la fecha de inicio del contrato

HRD Términos de Referencia

- **Fecha de inicio:** 15 de agosto de 2022
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Luciana García, especialista senior en INT/RIU (lucianag@iadb.org)
- **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.

Debido a que estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo, acogemos la diversidad basada en género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual y religión. **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.