

TÉRMINOS DE REFERENCIA

RG-T 3832

Apoyo técnico para la implementación de una hoja de ruta en materia de una agenda renovada e inclusiva de integración regional

Contexto

La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.

Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.

Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.

En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.

Como parte de estos esfuerzos se requiere el apoyo a nivel técnico de un experto que apoye en la gestión del proyecto, por un lado, a los equipos técnicos de los países participantes y, por otro, al equipo contraparte del Banco en la elaboración de una hoja de ruta en materia de una agenda renovada e inclusiva de integración regional.

Objetivo. Liderar el apoyo técnico a los equipos técnicos de los países participantes y al equipo contraparte del Banco en la elaboración de una hoja de ruta en materia de una agenda renovada e inclusiva de integración regional, particularmente tomando como ejes centrales la convergencia y armonización de las preferencias comerciales (incluyendo reglas de origen) y marcos regulatorios vigentes que permitan promover cadenas regionales de valor, atraer inversiones, y fortalecer un comercio sostenible, resiliente, digital y más inclusivo para las PYME y para las empresas lideradas por mujeres.

Metodología. Para coordinar las actividades mencionadas y recopilar la información necesaria para el desarrollo de su trabajo, el contractual interactuará con los representantes y técnicos de los países participantes, con el equipo de contraparte del Banco y otros actores relevantes, incluyendo al sector privado representado por ABD, así como la academia y la sociedad civil.

Lo que harás

El contractual llevará a cabo las siguientes actividades:

- a) Apoyar al equipo del BID y a los países participantes en la elaboración de *position papers* sobre los desafíos identificados en la estrategia de integración competitiva regional y global del Banco que servirán como base de discusión para los diálogos y ofrecerán a los participantes un panorama de las áreas en las que ALC tiene oportunidades de avanzar en una integración más profunda;
- b) Liderar diálogos técnicos y políticos con representantes gubernamentales de alto nivel de los países de ALC para discutir las temáticas y alcance de las áreas de interés de acuerdo con los temas abordados por los *position papers*;
- c) Apoyar el diseño e implementación de diálogos *multistakeholder* que involucren al sector privado, la academia, sociedad civil y otros actores relevantes con el fin de recibir sus recomendaciones y perspectivas sobre los temas abordados en los *position papers*;

Entregables

- a. Informe inicial al inicio de la consultoría con el recuento del proyecto, su evolución, estado y condiciones de éxitos.
- b. Informes bimensuales con el estado de avance y detalle de actividades realizadas.

Sin perjuicio de lo indicado anteriormente, el contractual deberá generar todos los documentos que el proyecto demande para alcanzar los objetivos de esta consultoría en los plazos estipulados.

Cronograma de pagos

Los pagos se harán de la siguiente forma:

- 20% contra entrega del informe inicial
- 15% contra entrega del informe bimensual 1
- 15% contra entrega del informe bimensual 2
- 15% contra la entrega del informe bimensual 3
- 15% contra la entrega del informe bimensual 4
- 20% contra entrega del informe final

Lo que necesitarás

- **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:** Formación universitaria a nivel maestría en Economía Internacional, Comercio Exterior, u otros afines. Amplia experiencia en el liderazgo y dirección de proyectos de integración.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.

- **Idiomas:** español

Competencias generales y técnicas

Área de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.

Habilidad probada para redactar informes ejecutivos y realizar presentaciones de sensibilización y difusión del proyecto.

Resumen de la oportunidad

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), Suma Alzada.
- **Duración del contrato:** 12 meses, a partir de la firma del contrato.
- **Fecha de inicio:** A la firma del contrato
- **Ubicación:** Consultoría Externa
- **Persona responsable:** El trabajo y actividades del consultor estarán bajo la supervisión de Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación con Pablo Steneri, consultor en integración y comercio.
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

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

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

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

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

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual

complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

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

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

RG-T 3832

Apoyo técnico para el diseño e implementación de políticas para avanzar en una agenda renovada e inclusiva de integración regional

Contexto:

La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.

Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.

Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.

En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.

Como parte de estos esfuerzos se requiere el apoyo de un experto que apoye el diseño e implementación de políticas para avanzar en una agenda renovada e inclusiva de integración regional sobre la base de las áreas priorizadas en la hoja de ruta como resultado de los trabajos y diálogos financiados del Componente I del proyecto.

Lo que harás:

El objetivo de la consultoría es apoyar a los países de ALC a evaluar, definir e implementar acciones concretas que permitan materializar los compromisos y consensos alcanzados para avanzar en la integración regional en. En particular, el consultor brindará apoyo técnico a los países para que cuenten, respecto de cada uno de los compromisos en materia de integración que hubieran alcanzado, con evaluaciones sobre su impacto económico y comercial, relevamiento de mejores prácticas internacionales, propuestas o mecanismos concretos de implementación, y proyectos

innovadores a implementar de manera colaborativa con el sector privado, que les permitan llevar adelante las conversaciones necesarias para definir en qué dirección avanzar en cada uno de los temas y cómo hacerlo.

Los entregables de la consultoría deberán contener lo siguiente:

1. Diagnóstico de la demanda global de los sectores priorizados:

Esta sección deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Análisis detallado de las tendencias y demanda global de los sectores con mayor potencial exportador, incluyendo:
 - Caracterización de la demanda global en nichos o sectores de especialización (tipos de servicios empresariales que contratan, bajo qué criterios contratan servicios empresariales externos, entre otros)
 - Principales países importadores y principales competidores en los respectivos mercados
 - Identificación de mercados potenciales prioritarios y de las principales barreras de acceso a esos mercados

2. Plan estratégico para impulsar el crecimiento de las exportaciones de los sectores priorizados:

Esta sección deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Identificación de mejores prácticas internacionales en materia de promoción, internacionalización e impulso a los sectores de servicios no tradicionales priorizados.
 - Formulación de los objetivos y lineamientos estratégicos para el desarrollo de los sectores priorizados.
- Elaboración de recomendaciones transversales y verticales para el alcance de los objetivos fijados para cada sector en las siguientes dimensiones:
 - Capital humano: Acciones que contribuyan a atender las necesidades de formación, fortalecimiento de habilidades y certificación del capital humano de los sectores priorizados.
 - Fortalecimiento empresarial: identificación de las necesidades de servicios de apoyo empresarial y asistencia técnica que contribuyan al fortalecimiento de las empresas objetivo.
 - Atracción de inversiones: identificación de medidas y acciones que permitan la atracción de capitales y financiamiento en los sectores priorizados.
 - Promoción comercial: Identificación de los elementos claves de una estrategia de promoción comercial especializada en los sectores priorizados, que incluya mecanismos innovadores de vinculación con redes globales de negocios.
- Matriz de componentes, ejes de trabajo, acciones, riesgos, factores críticos y resultados esperados de la estrategia.
- Hoja de ruta tentativa incluyendo los tiempos sugeridos para su implementación, los niveles de relevancia y los principales responsables en cada caso.

Entregables:

Los productos y plazos de entrega son los siguientes:

Producto		Plazo
N.º 1	Plan de trabajo	A más tardar a los 05 días de la firma del contrato
N.º 2	Informe de diagnóstico	A más tardar a los 50 días de la firma del contrato
N.º 3	Plan estratégico para la generación e impulso de una agenda renovada e inclusiva de integración regional	A más tardar a los 90 días de la firma del contrato

Cronograma de Pagos:

Los pagos se efectuarán de la siguiente forma:

- Primer pago: 10% a la conformidad del Producto N.º 1
- Segundo pago: 40% a la conformidad del Producto N.º 2
- Tercer pago: 50% a la conformidad del Producto N.º 3

Lo que necesitarás:

- **Educación:** Maestría en Economía Internacional, Comercio Exterior, u otros afines.
- **Experiencia:** No menor de diez (10) años de experiencia profesional a nivel nacional en estudios o diseño de políticas, estrategias y/o planes para el desarrollo de la oferta, atracción de inversiones y/o promoción de exportación de servicios.

Competencias generales y técnicas:

Áreas de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.

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

Idiomas: Español – Inglés

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), Suma Alzada.
- **Duración del contrato:** 12 meses, a partir de la firma del contrato.
- **Fecha de inicio:** A la firma del contrato
- **Ubicación:** Consultoría Externa
- **Persona responsable:** El trabajo y actividades del consultor estarán bajo la supervisión de Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación con Pablo Steneri, consultor en integración y comercio.

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

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

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

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

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

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

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

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

RG-T 3832

Consultoría para la identificación de obstáculos para la conformación de encadenamientos productivos en América Latina y el Caribe, así como posibles acciones para su remoción

Contexto:

La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.

Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.

Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.

En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.

Como parte de estos esfuerzos se requiere la contratación de un consultor para identificar los obstáculos y posibles acciones para aumentar los encadenamientos productivos en los países de ALC.

El equipo: El objetivo principal es apoyar a los países de ALC en la identificación de obstáculos para la conformación de encadenamientos productivos, así como acciones que permitan aprovechar las oportunidades de dichos encadenamientos.

Lo que harás:

- Análisis de los estudios efectuados por el BID en materia de encadenamientos productivos con objeto de apoyar a los países miembros prestatarios en la priorización de sectores.

- Diseño, elaboración y análisis de una encuesta sobre los obstáculos que enfrentan las empresas del bloque para aprovechar las oportunidades de los encadenamientos productivos.
- Planteamiento de recomendaciones prácticas de política para que los países de ALC puedan avanzar en los encadenamientos productivos a nivel regional, subregional y sectorial.

Entregables:

- Plan de trabajo, cronograma de actividades y metodología a utilizar para desarrollar la consultoría.
- Primer informe
- Segundo Informe
- Informe final

Cronograma de pagos:

- 25% a la entrega y aprobación del plan de trabajo
- 25% a la entrega y aprobación del primer informe
- 25% a la entrega y aprobación del segundo informe
- 25% a la entrega y aprobación del informe final

Habilidades que necesitarás:

- Áreas de Especialización:** economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- Experiencia:** 5 años de trabajo demostrada en proyectos de integración comercial y libre comercio. Se requiere una comprensión profunda de los esquemas de regulación en la OMC, acuerdos comerciales regionales y mecanismos de integración regional.
- Idiomas:** español e inglés.

Resumen de la oportunidad:

- Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), Suma Alzada.
- Duración del contrato:** 6 meses, a partir de la firma del contrato.
- Fecha de inicio:** A la firma del contrato
- Ubicación:** Consultoría Externa
- Persona responsable:** El trabajo y actividades del consultor estarán bajo la supervisión de Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación con Pablo Steneri, consultor en integración y comercio.
- Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

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

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que

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

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

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

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

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

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones

**TÉRMINOS DE REFERENCIA
RG-T 3832**

**Apoyo técnico para la promoción de América Latina y el Caribe como un destino
atractivo para las inversiones**

Contexto:

La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.

Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.

Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.

En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.

Como parte de estos esfuerzos se requiere el apoyo de un experto que apoye el diseño e implementación de políticas para avanzar en una agenda renovada e inclusiva de integración regional sobre la base de las áreas priorizadas en la hoja de ruta como resultado de los trabajos y diálogos financiados del Componente I del proyecto.

Lo que harás:

La consultoría tiene como objetivos 1) identificar los sectores y las cadenas de valor en los cuales existen eslabones que potencialmente podrían relocalizarse hacia ALC; 2) apoyo a la identificación y presentación de oportunidades de inversión a través de la elaboración de estudios sectoriales y por país; 3) acompañar a los países en el desarrollo de esas acciones y su acercamiento con potenciales inversionistas.

La labor del consultor/a se enfocará principalmente en el objetivo 3, sin perjuicio de que pueda contribuir a los otros dos. Para ello, el consultor/a llevará adelante las actividades necesarias para alcanzar dicho objetivo, que al menos, incluirán:

1. Con base en las estrategias nacionales desarrolladas bajo una metodología uniforme, y en estrecha relación con el equipo encargado de desarrollar los objetivos 1 y 2 y los *hubs* regionales del Banco en los respectivos países, identificar, clasificar y priorizar las acciones de corto y mediano plazo que deberá llevar a cabo cada uno de los países prioritarios para conseguir victorias tempranas para la concreción de oportunidades en torno a la atracción de inversiones en América Latina y el Caribe (ALC).
2. Trabajar muy de cerca con las agencias de atracción de inversiones, promoción de exportaciones y entidades encargadas de la marca país de los países prioritarios para la elaboración de estudios sectoriales y por país, que incluirá, por ejemplo:
 - Apoyo en la ejecución de las actividades de promoción priorizadas.
 - Apoyo en la estructuración de proyectos de inversión atractivos al público objetivo identificado.
 - Apoyo en el fortalecimiento de herramientas de venta de marca país sectorial y mecanismos de seguimiento de *leads*.
3. Trabajar con el equipo del BID y las autoridades locales en el diseño y ejecución de reuniones de negocios y *match-making* que reúnan a representantes del sector público de los países de ALC con potenciales inversionistas internacionales y en las cuales se presenten oportunidades estratégicas y pre-identificadas de inversión.

Entregables:

- Propuesta de plan de trabajo y enfoque metodológico
- Informe que contenga planes de acción para los países priorizados, desarrollado por el consultor en colaboración con el equipo del BID
- Informe final con el detalle de las acciones realizadas

Cronograma de Pagos:

- 20% a la entrega y aprobación del plan de trabajo
- 40% a la entrega y aprobación del segundo informe
- 40% a la entrega y aprobación del informe final

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros.
- **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. Idealmente que el candidato/a haya trabajado en una agencia de promoción de inversiones.

Competencias generales y técnicas:

Áreas de Especialización: economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas Relacionadas.

Aptitudes: el consultor debe tener conocimientos en temas de comercio internacional,

atracción de inversiones, desarrollo industrias locales, cadenas regionales de valor, entre otros.

Idiomas: Español – Inglés

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), Suma Alzada.
- **Duración del contrato:** 12 meses, a partir de la firma del contrato.
- **Fecha de inicio:** A la firma del contrato
- **Ubicación:** Consultoría Externa
- **Persona responsable:** El trabajo y actividades del consultor estarán bajo la supervisión de Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación con Pablo Steneri, consultor en integración y comercio.
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

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

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

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

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

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

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

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

RG-T 3832

Proveedor de logística para apoyar la ejecución de talleres *multistakeholder*

1. Antecedentes y Justificación:

- 1.1. La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.
- 1.2. Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.
- 1.3. Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.
- 1.4. En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.
- 1.5. Como parte de estos esfuerzos, se requiere el apoyo de una firma de logística para brindar soporte técnico para la ejecución de talleres *multistakeholder* con la participación del sector privado, la academia, la sociedad civil y actores relevantes para recibir aportes sobre los temas tratados en los *position papers* elaborados en el Componente I.

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 tres (3) talleres *multistakeholder* en el segundo trimestre de 2022.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. El proveedor seleccionado brindará apoyo logístico para la coordinación general y ejecución de tres (3) talleres *multistakeholder*.

- 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 de eventos: diseño conceptual, plan maestro, envío de cotizaciones y presupuestos, etc.
 - b) Selección y montaje de salas de conferencias, catering, alojamiento de los participantes, entre otras actividades.
 - c) Soporte logístico integrado durante la actividad.
 - d) Gestión personal in situ: productor, coordinador de eventos, personal de campo, intérpretes, etc.
 - e) Alquiler de equipos: radiodifusión, sonido e iluminación, etc.
 - f) Elaboración de materiales promocionales: identidad digital, banners, impresiones, kit de participantes, etc.
 - g) Elaboración de informe final.
 - h) Otras tareas relevantes requeridas durante la preparación, ejecución y seguimiento de la actividad.

5. Resultado Esperado y Entregables

- 5.1. El resultado esperado es que representantes del sector público y privado de los países de las Américas se involucren de manera productiva y fluida, bajo un formato híbrido presencial y virtual, para analizar cómo avanzar en una agenda renovada e inclusiva de integración regional.
- 5.2. Se espera que el proveedor produzca los siguientes entregables:
 - 5.2.1. Un plan maestro de trabajo logístico con un cronograma detallado para la ejecución de la actividad.
 - 5.2.2. 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. Cronograma e hitos del proyecto

- 6.1. El Banco y el proveedor buscarán firmar un acuerdo para marzo 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. Entrega de informes

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

8. Criterios y 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 (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. Supervisión

- 9.1. La supervisión del contrato estará a cargo de Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación con Pablo Steneri, consultor en integración y comercio.

10. Calendario de Pagos e Hitos

- 10.1. Banco procederá a realizar los pagos de conformidad con el siguiente calendario:

Cronograma de Pagos	
Entregable	%
1. Plan maestro de trabajo logístico, dentro de las dos semanas posteriores a la firma del contrato.	50%
2. Informe final con los resultados obtenidos, dentro de las cuatro semanas posteriores a la ejecución.	50%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA RG-T 3832

Proveedor de logística para apoyar la ejecución de un diálogo público-privado de alto nivel

1. Antecedentes y Justificación:

- 1.1. La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.
- 1.2. Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.
- 1.3. Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.
- 1.4. En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.
- 1.5. Como parte de estos esfuerzos, se requiere el apoyo de una firma de logística para brindar soporte técnico para la ejecución de un (1) diálogo público-privado de alto nivel con la participación del sector privado representado por el Diálogo Empresarial de las Américas (ABD, por sus siglas en inglés) y funcionarios de gobierno de ALC con el fin de generar compromisos en torno a los temas abordados en la agenda de integración regional e identificar iniciativas concretas para su implementación.

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 (1) diálogo público-privado de alto nivel en el segundo o tercer trimestre de 2022.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. El proveedor seleccionado brindará apoyo logístico para la coordinación general y ejecución de un (1) diálogo público-privado de alto nivel.
- La firma será responsable de las implicaciones logísticas locales para asegurar la exitosa ejecución del evento.
 - 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 de eventos: diseño conceptual, plan maestro, envío de cotizaciones y presupuestos, etc.
 - b) Selección y montaje de salas de conferencias, catering, alojamiento de los participantes, entre otras actividades.
 - c) Soporte logístico integrado durante la actividad.
 - d) Gestión personal in situ: productor, coordinador de eventos, personal de campo, intérpretes, etc.
 - e) Alquiler de equipos: radiodifusión, sonido e iluminación, etc.
 - f) Elaboración de materiales promocionales: identidad digital, banners, impresiones, kit de participantes, etc.
 - g) Elaboración de informe final.
 - h) Otras tareas relevantes requeridas durante la preparación, ejecución y seguimiento de la actividad.

5. Resultado Esperado y Entregables

- 5.1. El resultado esperado es que representantes del sector público y privado de los países de las Américas se involucren de manera productiva y fluida, bajo un formato híbrido presencial y virtual, para analizar cómo avanzar en una agenda renovada e inclusiva de integración regional.
- 5.2. Se espera que el proveedor produzca los siguientes entregables:
- 5.2.1. Un plan maestro de trabajo logístico con un cronograma detallado para la ejecución de la actividad.
 - 5.2.2. 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. Cronograma e hitos del proyecto

- 6.1. El Banco y el proveedor buscarán firmar un acuerdo para mayo 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. Entrega de informes

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

8. Criterios y 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 (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. Supervisión

- 9.1. La supervisión del contrato estará a cargo de Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación con Pablo Steneri, consultor en integración y comercio.

10. Calendario de Pagos e Hitos

- 10.1. Banco procederá a realizar los pagos de conformidad con el siguiente calendario:

Cronograma de Pagos	
Entregable	%
1. Plan maestro de trabajo logístico, dentro de las dos semanas posteriores a la firma del contrato.	50%
2. Informe final con los resultados obtenidos, dentro de las cuatro semanas posteriores a la ejecución.	50%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA RG-T 3832

Proveedor de logística para apoyar la ejecución de consultas técnicas entre funcionarios de gobierno y expertos de sector privado, academia y *think tanks*

1. Antecedentes y Justificación:

- 1.1. La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.
- 1.2. Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.
- 1.3. Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.
- 1.4. En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.
- 1.5. Como parte de estos esfuerzos, se requiere el apoyo de una firma de logística para brindar soporte técnico para la ejecución de seis (6) consultas técnicas con la participación de funcionarios de gobierno y expertos de sector privado, academia y *think tanks*.

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 seis (6) consultas técnicas con la participación de funcionarios de gobierno y expertos de sector privado, academia y *think tanks* durante 2023.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. El proveedor seleccionado brindará apoyo logístico para la coordinación general y ejecución de seis (6) consultas técnicas con la participación de funcionarios de gobierno y expertos de sector privado, academia y *think tanks*.
- 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 de eventos: diseño conceptual, plan maestro, envío de cotizaciones y presupuestos, etc.
 - b) Selección y montaje de salas de conferencias, catering, alojamiento de los participantes, entre otras actividades.
 - c) Soporte logístico integrado durante la actividad.
 - d) Gestión personal in situ: productor, coordinador de eventos, personal de campo, intérpretes, etc.
 - e) Alquiler de equipos: radiodifusión, sonido e iluminación, etc.
 - f) Elaboración de materiales promocionales: identidad digital, banners, impresiones, kit de participantes, etc.
 - g) Elaboración de informe final.
 - h) Otras tareas relevantes requeridas durante la preparación, ejecución y seguimiento de la actividad.

5. Resultado Esperado y Entregables

- 5.1. El resultado esperado es que representantes del sector público y privado de los países de las Américas se involucren de manera productiva y fluida, bajo un formato híbrido presencial y virtual, para analizar cómo avanzar en una agenda renovada e inclusiva de integración regional.
- 5.2. Se espera que el proveedor produzca los siguientes entregables:
 - 5.2.1. Un plan maestro de trabajo logístico con un cronograma detallado para la ejecución de la actividad.
 - 5.2.2. 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. Cronograma e hitos del proyecto

- 6.1. El Banco y el proveedor buscarán firmar un acuerdo para enero 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. Entrega de informes

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

8. Criterios y 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 (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. Supervisión

- 9.1. La supervisión del contrato estará a cargo de Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación con Pablo Steneri, consultor en integración y comercio.

10. Calendario de Pagos e Hitos

- 10.1. Banco procederá a realizar los pagos de conformidad con el siguiente calendario:

Cronograma de Pagos	
Entregable	%
1. Plan maestro de trabajo logístico, dentro de las dos semanas posteriores a la firma del contrato.	50%
2. Informe final con los resultados obtenidos, dentro de las cuatro semanas posteriores a la ejecución.	50%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA RG-T 3832

Proveedor de logística para apoyar la ejecución de ruedas de negocios y actividad de *match-making*

1. Antecedentes y Justificación:

- 1.1. La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.
- 1.2. Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.
- 1.3. Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.
- 1.4. En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.
- 1.5. Como parte de estos esfuerzos, se requiere el apoyo de una firma de logística para brindar soporte técnico para la ejecución de dos (2) ruedas de negocios de *match-making* con la participación de representantes del sector público de los países de ALC y potenciales inversionistas internacionales y en las cuales se presenten oportunidades estratégicas y pre-identificadas de inversión.

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 dos (2) ruedas de negocios de *match-making* durante 2022 y 2023.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. El proveedor seleccionado brindará apoyo logístico para la coordinación general y ejecución de (2) ruedas de negocios de *match-making* con la participación de representantes del sector público de los países de ALC y potenciales inversionistas internacionales.
- 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:
 - i) Planificación de eventos: diseño conceptual, plan maestro, envío de cotizaciones y presupuestos, etc.
 - j) Selección y montaje de salas de conferencias, catering, alojamiento de los participantes, entre otras actividades.
 - k) Soporte logístico integrado durante la actividad.
 - l) Gestión personal in situ: productor, coordinador de eventos, personal de campo, intérpretes, etc.
 - m) Alquiler de equipos: radiodifusión, sonido e iluminación, etc.
 - n) Elaboración de materiales promocionales: identidad digital, banners, impresiones, kit de participantes, etc.
 - o) Elaboración de informe final.
 - p) Otras tareas relevantes requeridas durante la preparación, ejecución y seguimiento de la actividad.

5. Resultado Esperado y Entregables

- 5.1. El resultado esperado es que representantes del sector público y privado de los países de las Américas se involucren de manera productiva y fluida, bajo un formato híbrido presencial y virtual, para analizar cómo avanzar en una agenda renovada e inclusiva de integración regional.
- 5.2. Se espera que el proveedor produzca los siguientes entregables:
 - 5.2.1. Un plan maestro de trabajo logístico con un cronograma detallado para la ejecución de la actividad.
 - 5.2.2. 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. Cronograma e hitos del proyecto

- 6.1. El Banco y el proveedor buscarán firmar un acuerdo para mayo 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. Entrega de informes

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

8. Criterios y 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 (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. Supervisión

- 9.1. La supervisión del contrato estará a cargo de Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación con Pablo Steneri, consultor en integración y comercio.

10. Calendario de Pagos e Hitos

- 10.1. Banco procederá a realizar los pagos de conformidad con el siguiente calendario:

Cronograma de Pagos	
Entregable	%
3. Plan maestro de trabajo logístico, dentro de las dos semanas posteriores a la firma del contrato.	50%
4. Informe final con los resultados obtenidos, dentro de las cuatro semanas posteriores a la ejecución.	50%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA RG-T 3832

Proveedor de logística para el traslado de funcionarios y expertos invitados a participar en diálogos y reuniones técnicas de alto nivel

1. Antecedentes y Justificación:

- 1.1. La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 profundizó la tendencia a la baja del comercio mundial que había comenzado a fines de 2018. El valor del comercio mundial había caído un 2,9% en promedio en el 2019, previo a la caída del 8% del comercio de bienes y del 21% para el comercio de servicios durante el 2020. Los efectos de la pandemia fueron relativamente más profundos en los países desarrollados, donde el PIB se contrajo un 4,7% en el 2020. En este contexto, las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe (ALC) cayeron un 9% interanual.
- 1.2. Asimismo, los países de ALC si bien han avanzado durante los últimos quince años en diferentes iniciativas de integración a nivel bilateral o subregional, lo han hecho de un modo heterogéneo y fragmentado. Esta fragmentación no ha permitido a la región consolidarse como un mercado ampliado y ha dado lugar a divergencias que introducen fricciones o barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones y que dificultan la conformación de cadenas regionales de valor. Estudios recientes del BID señalan que la convergencia entre los 33 acuerdos comerciales preferenciales en ALC podría conducir a un aumento estimado del 11,6% en el comercio intrarregional y que una reducción del 10% en los costos de fletes internacionales podría traducirse en un aumento del 30% en las exportaciones.
- 1.3. Por otro lado, con algunas excepciones – particularmente, en sus relaciones con países de otras regiones –, la agenda de integración de ALC no ha incorporado todavía las dimensiones propias de la generación más reciente de acuerdos y reglas comerciales, como son las vinculadas con el comercio digital, un comercio inclusivo que facilite la participación de mujeres y pequeñas y medianas empresas (PYME) y un comercio ambiental y socialmente sostenible.
- 1.4. En un contexto post-pandemia, impulsar una agenda renovada de integración que responda a las necesidades y demandas actuales resulta fundamental y urgente. La integración regional puede facilitar y acelerar en gran medida la velocidad de la recuperación post-crisis, junto con mejorar la capacidad de los países de ALC para implementar de manera efectiva políticas conjuntas y coordinadas para promover el crecimiento económico, la inversión extranjera y el desarrollo en la región.
- 1.5. Como parte de estos esfuerzos y con el fin de asegurar una ejecución exitosa de las reuniones técnicas, talleres y diálogos público-privados de alto nivel, se requiere el apoyo de una firma de logística para brindar soporte técnico para la reserva, compra y gestión de los boletos aéreos de los invitados.

2. Objetivos

- 2.1. El proveedor de servicios será responsable de la reserva y reserva de pasajes aéreos para los siguientes grupos participantes de ALC:
 - b) Funcionarios gubernamentales de ALC y las partes interesadas invitados a participar en reuniones técnicas de alto nivel y talleres.

- c) Panelistas, moderadores y expositores invitados de ALC a participar en diálogos de alto nivel.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. El proveedor será responsable de ejecutar las siguientes actividades:
 - a) Proponer opciones competitivas de pasajes aéreos para su consideración por el equipo del BID.
 - b) Reservas de vuelos seguras a través de sistemas de información aeronáutica líderes en el sector: SABRE y AMADEUS.
 - c) Emitir pasajes aéreos internacionales con un crédito de 30 días, para participantes seleccionados previamente autorizados por el Banco.

4. Actividades clave

- a) Preparar la simulación de costos de pasajes aéreos de ida y vuelta, considerando las fechas de las actividades a desarrollarse y utilizando como referencia las ciudades capitales de los 26 países miembros del Grupo BID.
- b) El proveedor mantendrá una comunicación constante con el contacto principal del Banco para la autorización de la tarifa y las reservas antes de la emisión de los boletos aéreos.
- c) Los datos de la reserva serán enviados al viajero, y con su autorización el proveedor procederá a la emisión del billete.
- d) El proveedor ofrecerá atención personalizada y oportuna a los beneficiarios que puedan requerir alguna adaptación en su reserva como cambio de fechas, aeropuerto de salida/llegada, clase de boleto, aplicación de programas de viajero frecuente, entre otras situaciones.
- e) El proveedor será responsable del proceso de facturación de los boletos de avión. Solo la parte "oficial" de los boletos se cargará al Banco y cualquier cargo por excedente que se considere "personal" debe cargarse directamente al participante.
- f) Ejecutar el procedimiento completo para el reembolso de las tarifas aéreas, en caso de cancelación (cuando corresponda)
- g) Ofrecer servicio las 24 horas en caso de emergencia.
- h) Presentar informes quincenales con el estado de los billetes emitidos (documento que incluya el nombre del pasajero, detalles del vuelo, número de factura, costo total y estado)

5. Cronograma del proyecto

- a) El Banco y el proveedor intentarán firmar un acuerdo para marzo de 2022.
- b) Una vez que el Banco tenga la confirmación final de los participantes de las actividades a desarrollarse, el proveedor debe enviar itinerarios sugeridos para la aprobación previa del Banco y luego al viajero.
- c) Una vez que el proveedor inicia el proceso de reserva, los detalles del vuelo deben enviarse al Banco y al viajero para recibir la validación de ambas partes.
- d) Cuando el proveedor reciba la autorización, emitirá el boleto y lo enviará al viajero (con una copia para el Banco).

6. Informes y entregables

- a) Informes quincenales de los billetes emitidos (documento Excel que indique el nombre del pasajero, los detalles del vuelo, el número de factura, el costo total y el estado)
- b) Facturas que reflejen los billetes emitidos en un plazo de dos semanas.

7. Características de la Consultoría

Tipo de consultoría: Firma Internacional

Fecha de inicio y duración: Segundo trimestre de 2022, 12 meses

Calificaciones

- a) Empresa con más de 10 años de experiencia, prestando servicios turísticos internacionales a empresas u organismos multilaterales.
- b) Personal bilingüe, capaz de atender las emergencias que surjan durante la duración del contrato
- c) Uso de sistemas modernos de conformidad con las normas internacionales para el proceso de reserva de tarifas aéreas
- d) Proporcionar tarifas competitivas
- e) Brindar atención personalizada a los participantes
- f) Horario flexible de atención, ya que los participantes son de diferentes partes de América Latina y el Caribe.
- g) Servicio las 24 horas, incluyendo sábados y domingos cuando sea necesario,
- h) Asignación de un ejecutivo especial para trabajar exclusivamente en el objeto de este contrato
- i) Excelente servicio al cliente.

Idioma: Inglés, Español y Portugués

8. Pago y condiciones

- 8.1. El primer pago se realizará dentro de los cinco días hábiles posteriores a la firma del contrato y los pagos posteriores se realizarán quincenalmente contra los bloques de facturas enviadas. El pago se realizará en dólares estadounidenses (USD)

9. Coordinación y Supervisión

- 9.1. El proveedor reportará a los siguientes contactos para recibir comentarios, aprobaciones o cualquier otra instrucción:
 - a) Contacto Principal: Rodrigo Contreras, especialista en integración y comercio en coordinación
 - b) Contacto Adicional: Pablo Steneri, consultor en integración y comercio