

## **Consultoría 1 - Consultoría para articular la política de atracción de inversiones entre los entes nacionales y los subnacionales en Chile**

Consultor

**Contexto de la búsqueda:** El Banco Interamericano de Desarrollo (“BID” o “Banco”) es la fuente de financiamiento más importante para el desarrollo regional en América Latina y el Caribe. El BID tiene una Oficina de País en cada uno de los 26 países prestatarios, cuyas principales responsabilidades son: a) Desarrollar una estrecha relación de diálogo con las instituciones del sector público y privado para identificar las necesidades de desarrollo del país de acuerdo a la demanda y su contexto; b) Desarrollar, implementar y monitorear las estrategias regionales del Banco en el país; c) Formular y coordinar el diseño y ejecución de proyectos; d) Supervisar los plazos de ejecución de los programas operacionales del país y la región y medir el rendimiento de los sectores y servicios de soporte.

El BID ofrece a profesionales con altos estándares de excelencia la oportunidad de apoyar el diseño y la implementación de variadas iniciativas de desarrollo a través de la aplicación de sus conocimientos técnicos, su capacidad de análisis y su orientación al servicio.

**La misión del equipo:** La División de Comercio e Inversión (TIN por sus siglas en inglés) del Banco, de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento, realiza investigaciones, brinda recomendaciones de política y asistencia técnica, y realiza operaciones financieras a través de donaciones y préstamos con el objetivo de fortalecer la capacidad de los países de América Latina y el Caribe en las áreas de comercio e integración.

**Antecedentes:** La presente consultoría se enmarca en la cooperación técnica CH-T1280, cuyo objetivo es apoyar técnicamente a las autoridades en materias e iniciativas relacionadas a la internacionalización del país en sectores emergentes como herramientas para la generación de talento técnico y digital, la diversificación territorial del crecimiento, la recuperación post pandemia y la agenda de transformación económica del país. Esto permitirá apoyar iniciativas que complementen la cartera en diseño y ejecución de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) en Chile.

La División TIN desea contratar una Consultoría para articular la política de atracción de inversiones entre los entes nacionales y los subnacionales en Chile. La crisis pandémica del COVID-19 ha tenido un serio impacto en la economía chilena. El crecimiento económico, que ya se había desacelerado en 2019 debido al malestar social, sufrió aún más por los efectos del COVID-19. A este escenario se suma ahora la incertidumbre de los inversores provocada por la guerra en Ucrania y la aversión al riesgo podrían poner presión a la baja sobre la IED (inversión extranjera directa) mundial en el 2022.

El sector externo tiene un rol clave la economía chilena. El comercio de bienes y servicios representa el 58% del PIB, en comparación con un promedio simple del 47% entre los países

ALC<sup>1</sup>. Existe un potencial importante para diversificar y sofisticar las exportaciones y atraer IED en sectores clave para una internacionalización más sofisticada del país y la recuperación económica. Chile presenta una matriz exportadora concentrada en Cobre. El sector minero representa alrededor de la mitad de las exportaciones totales y es además uno de los principales sectores receptores de la IED<sup>2</sup>. Con respecto a servicios, los principales sectores de exportación están conformados por el sector de servicios de transporte, como sector tradicional, y dentro de los servicios no tradicionales, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICS)<sup>3</sup>. A pesar de los exitosos esfuerzos para diversificar las exportaciones, la balanza comercial refleja en gran medida los precios del cobre. Por lo tanto, existe espacio para elevar la sofisticación de la matriz exportadora en nuevos sectores tanto de bienes como servicios.

La diversificación territorial (a nivel región – país) en la localización de la IED e internacionalización forma parte de los atributos clave de la inversión de alto impacto, especialmente en la medida que ésta contribuye al desarrollo de zonas geográficas rezagadas, al vincularse de manera socialmente justa con los territorios, impulsando la especialización del talento regional y fortaleciendo los ecosistemas sectoriales al encadenarse al sistema productivo local<sup>4</sup>. En Chile, cada territorio posee ventajas y oportunidades que le son propias, así como también lo son los desafíos que cada región enfrenta en materia de desarrollo productivo y disponibilidad de talento, entre otras tantas variables. Esta especificidad a nivel regional y heterogeneidad a nivel nacional, requieren de un esfuerzo coordinado entre los territorios y el nivel central, que permita conectar las oportunidades regionales con los intereses de los inversionistas de manera efectiva y coherente con la imagen país y la oferta de valor a nivel nacional.

En este entorno, el país enfrenta el reto de acelerar la reactivación económica, recuperar el empleo y diversificar su matriz productiva y mercado laboral a nuevos sectores más sofisticados, considerando la heterogeneidad y particularidades a nivel subnacional. Chile ya viene recorriendo un camino este sentido. El país se encuentra en el proceso de implementación de la Ley 21.074 de 2018, que introduce una serie de modificaciones a distintos cuerpos legales con el objetivo de fortalecer la regionalización en Chile, entregando mayor autonomía en su gestión y aumento de funciones y atribuciones de los gobiernos regionales<sup>5</sup>. En este contexto, es fundamental aprovechar el potencial del comercio y la IED como impulsores de crecimiento, pilares del desarrollo económico y generadores de empleo de calidad tanto a nivel nacional como subnacional.

**Objetivo de la consultoría:** El objetivo general de esta consultoría es recomendar las mejores formas de articular la política de atracción de inversiones entre los entes nacionales y los subnacionales en Chile. De esta forma, y considerando las particularidades y necesidades de

---

<sup>1</sup> Banco Mundial (2020) Comercio (% of PIB) – Chile.

<sup>2</sup> Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2022) Comercio Exterior de Chile Total Acumulado al 4to Trimestre de 2021 & Invest Chile (2021) Reporte Caracterización y Efectos de la Inversión Extranjera Directa en Chile. InvestChile Insights – eBook Series.

<sup>3</sup> Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2020). ANUARIO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS. EXPORTACOINES DE SERVICIOS NO TRADICIONALES – AÑO 2020 & Banco Central de Chile (2022).

<sup>4</sup> OECD (2020) OECD Investment Policy Reviews: Indonesia 2020.

<sup>5</sup> Ministerio del Interior y Seguridad Pública (2018) Ley 21.074 FORTALECIMIENTO DE LA REGIONALIZACIÓN DEL PAÍS

las regiones y de forma coordinada, se procura promover la descentralización en la materialización de inversiones y aumentar su impacto a nivel regional.

### **Lo que harás:**

- Identificar y mapear a todos los actores involucrados en la materialización de IED a nivel nacional y subnacional y sus respectivos roles y herramientas disponibles para tal fin.
- Analizar y evaluar la literatura existente, así como nuevos casos de prácticas internacionales sobre articulación de estrategias de atracción de IED entre entes nacionales y subnacionales para destacar las estrategias que mejor aplicarían para el caso de Chile.
- Entrevistar a actores del sector público y privado, nacional e internacional, referentes de la temática.
- Detectar y desarrollar los cuellos de botella, inversiones requeridas y políticas públicas y de fomento del sector privado para lograr los fines propuestos por la presente consultoría.
- Realizar propuestas operativas que tengan sentido desde las perspectivas del diagnóstico y la factibilidad de tener buenas soluciones para promover la articulación en Chile.
- Realizar presentaciones sobre la consultoría y talleres de validación, presentar conclusiones y ajustarlas de acuerdo con los comentarios del Banco y demás involucrados.

**Entregables:** El consultor deberá presentar los siguientes productos:

- Entregable 1. Primer informe de gestión.
- Entregable 2. Segundo informe de gestión.
- Entregable 3. Informe final de la consultoría (con las recomendaciones ya incluidas).

**Cronograma de pagos:** El pago se realizará:

- Un 20% contra la firma del contrato
- Un 20% contra la entrega y aprobación del primer informe de gestión
- Un 20 % contra entrega y aprobación del segundo informe de gestión
- Un 40% contra entrega y aprobación del informe final de la consultoría

### **Lo que necesitarás:**

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de Chile o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Chile.
- **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 y Experiencia:**
  - Formación Profesional Universitario en carreras de economía, administración de empresas, ingeniería, comercio, tecnologías de la información, o similar.

Preferentemente con estudios de maestría.

- Al menos 5 años de experiencia relevante a los objetivos de la consultoría.
- Conocimiento y experiencia en materia de políticas de desarrollo productivo, comercio exterior, atracción de inversiones, competitividad y/o integración económica.
- Experiencia en consultorías con objetivos similares representa una ventaja comparativa.
- Idiomas: Español e inglés.
- **Competencias generales y técnicas:** Habilidad analítica y solución de problemas, Capacidad para planificar y organizar, Proactividad, Fluida y adecuada comunicación oral y escrita, Buen relacionamiento interpersonal, habilidades para el trabajo en equipo.

Los niveles de formación y experiencia técnica demostrada en los antecedentes del candidato deben ser suficientes para el desarrollo de las tareas para las cuales será contratado.

### **Resumen de la oportunidad:**

- **Tipo de contrato y modalidad:** PEC
- **Duración del contrato:** 6 meses
- **Fecha de inicio:** octubre de 2022
- **Persona responsable:** Especialista Líder del Sector (INT/TIN).

**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.

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

**Diversidad:** El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de

oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

## **Consultoría 2 - Consultoría para el diseño e implementación de planes estratégicos para el sector de Servicios Globales en Chile**

Consultor

**Contexto de la búsqueda:** El Banco Interamericano de Desarrollo (“BID” o “Banco”) es la fuente de financiamiento más importante para el desarrollo regional en América Latina y el Caribe. El BID tiene una Oficina de País en cada uno de los 26 países prestatarios, cuyas principales responsabilidades son: a) Desarrollar una estrecha relación de diálogo con las instituciones del sector público y privado para identificar las necesidades de desarrollo del país de acuerdo a la demanda y su contexto; b) Desarrollar, implementar y monitorear las estrategias regionales del Banco en el país; c) Formular y coordinar el diseño y ejecución de proyectos; d) Supervisar los plazos de ejecución de los programas operacionales del país y la región y medir el rendimiento de los sectores y servicios de soporte.

El BID ofrece a profesionales con altos estándares de excelencia la oportunidad de apoyar el diseño y la implementación de variadas iniciativas de desarrollo a través de la aplicación de sus conocimientos técnicos, su capacidad de análisis y su orientación al servicio.

**La misión del equipo:** La División de Comercio e Inversión (TIN por sus siglas en inglés) del Banco, de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento, realiza investigaciones, brinda recomendaciones de política y asistencia técnica, y realiza operaciones financieras a través de donaciones y préstamos con el objetivo de fortalecer la capacidad de los países de América Latina y el Caribe en las áreas de comercio e integración.

**Antecedentes:** La presente consultoría se enmarca en la cooperación técnica CH-T1280, cuyo objetivo es apoyar técnicamente a las autoridades en materias e iniciativas relacionadas a la internacionalización del país en sectores emergentes como herramientas para la generación de talento técnico y digital, la diversificación territorial del crecimiento, la recuperación post pandemia y la agenda de transformación económica del país. Esto permitirá apoyar iniciativas que complementen la cartera en diseño y ejecución de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) en Chile.

La División TIN desea contratar una Consultoría para diseño e implementación de planes estratégicos para el sector de Servicios Globales en Chile. La crisis pandémica del COVID-19 ha tenido un serio impacto en la economía chilena. El crecimiento económico, que ya se había desacelerado en 2019 debido al malestar social, sufrió aún más por los efectos del COVID-19. A este escenario se suma ahora la incertidumbre de los inversores provocada por la guerra en Ucrania y la aversión al riesgo que podría poner presión a la baja sobre la IED (inversión extranjera directa) mundial en el 2022.

El sector externo tiene un rol clave la economía chilena. El comercio de bienes y servicios representa el 58% del PIB, en comparación con un promedio simple del 47% entre los países ALC<sup>6</sup>. Existe un potencial importante para diversificar y sofisticar las exportaciones y atraer IED

---

<sup>6</sup> Banco Mundial (2020) Comercio (% of PIB) – Chile.

en sectores clave para una internacionalización más sofisticada del país y la recuperación económica. Chile presenta una matriz exportadora concentrada en Cobre. El sector minero representa alrededor de la mitad de las exportaciones totales y es además uno de los principales sectores receptores de la IED<sup>7</sup>. Con respecto a servicios, los principales sectores de exportación están conformados por el sector de servicios de transporte, como sector tradicional, y dentro de los servicios no tradicionales, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICS)<sup>8</sup>. A pesar de los exitosos esfuerzos para diversificar las exportaciones, la balanza comercial refleja en gran medida los precios del cobre. Por lo tanto, existe espacio para elevar la sofisticación de la matriz exportadora en nuevos sectores tanto de bienes como servicios.

En este entorno, el país enfrenta el reto de acelerar la reactivación económica, recuperar el empleo y diversificar su matriz productiva y mercado laboral a nuevos sectores más sofisticados, considerando la heterogeneidad y particularidades a nivel subnacional. Chile ya viene recorriendo un camino este sentido. Prueba de ello es, por ejemplo, la modificación de la composición sectorial de las exportaciones de servicios no tradicionales, donde actividades de menor valor agregado como los servicios de Call center y operadores telefónicos pasaron de representar 20% de las exportaciones de los servicios no tradicionales en el 2010 a 7% en el 2020, y otros servicios de mayor valor agregado como servicios de asesoría, mantenimiento y reparación, y servicios financieros aumentaron su participación en dichas exportaciones .

La presente Consultoría profundizará la tarea que el país ya viene realizando en el marco del “Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios Globales de Chile” (CH-L1138), identificando nuevos nichos y/o profundizando sobre los que tienen mayor relevancia para promover su mayor desarrollo y participación en la matriz exportadora. Los servicios globales representan una oportunidad para el proceso de transformación y diversificación productiva de Chile. Por un lado, se trata de actividades que pueden generar empleo y divisas por exportaciones y contribuir a crear competencias en diversas áreas, tanto tecnológicas como organizacionales y comerciales. Por otro lado, pueden emerger derrames de productividad vía movilidad de capital humano que se desplaza desde sectores esos sectores hacia otras industrias. Asimismo, los sectores de servicios globales pueden ayudar a mejorar la competitividad de otras actividades productivas vía la prestación de servicios complejos y la generación y transferencia de conocimiento (Sorbe et al, 2018; Stehrer et al, 2012; Nayyar et al, 2021).

Pese a estas tendencias recientes, a nivel regional, Chile es el tercer exportador de servicios globales, sólo detrás de Brasil y Argentina, seguido por Uruguay y Colombia, y tiene las condiciones para retomar el impulso ascendente en sus exportaciones en tanto sigue siendo una localización atractiva para recibir nuevas inversiones y proyectos. Además, la reconfiguración de las relaciones económicas internacionales e intervenciones de política discriminatorias, tanto en relación con el comercio como con la Inversión Extranjera Directa (IED), abren oportunidades para que Chile aproveche de mejor manera la reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV). En particular, el movimiento global hacia una economía

---

<sup>7</sup> Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2022) Comercio Exterior de Chile Total Acumulado al 4to Trimestre de 2021 & Invest Chile (2021) Reporte Caracterización y Efectos de la Inversión Extranjera Directa en Chile. InvestChile Insights – eBook Series.

<sup>8</sup> Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2020). ANUARIO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS. EXPORTACOINES DE SERVICIOS NO TRADICIONALES – AÑO 2020 & Banco Central de Chile (2022).



low touch o de Bajo Contacto<sup>9</sup>, que venía en ascenso y fue francamente potenciado por la pandemia generada por el COVID-19, aumentará la demanda por bienes y servicios apoyados en plataformas digitales generando oportunidades de expansión de las exportaciones de los servicios globales, lo que contribuye a diversificar la oferta exportadora de los países.

**Objetivo de la consultoría:** La consultoría tendría por objeto elaborar un plan estratégico sectorial para el sector de servicios globales que actualice la información disponible, identifique nichos de mercado, cuellos de botella y proponga un *roadmap* de soluciones aplicables a la realidad del país con el fin de aumentar las exportaciones e inversiones en el sector, con un foco especial en el desarrollo de las diferentes regiones.

### **Lo que harás:**

- Relevar principales fuentes de información del sector en el país y actualizarlos.
- Identificar los principales actores del ecosistema, sus roles, e instancias de coordinación existentes así como los potenciales espacios de mejora en la generación de sinergias.
- Dimensionar la oferta nacional del sector en sentido amplio y cada subsector de referencia.
- Identificar desafíos de coordinación y cuellos de botella y proponer soluciones innovadoras en base a experiencias internacionales aplicables a la realidad del país que puedan ser aplicadas en el corto, mediano y largo plazo.
- Diseñar un plan estratégico sectorial que contenga propuestas concretas para (i) subsanar los principales cuellos de botella del sector en el corto, mediano y largo plazo; y (ii) actividades comerciales y de inteligencia de mercado que promuevan el incremento de las exportaciones de las empresas locales y ya instaladas en el país así como la atracción de nuevas inversiones y emprendimientos del sector en las verticales y nichos previamente identificados para generar quick wins, así como propuestas de más mediano/largo plazo.
- Entrevistar a las principales partes interesadas, presentar conclusiones y ajustarlas de acuerdo con los comentarios del Banco y demás involucrados.

**Entregables:** El consultor deberá presentar los siguientes productos:

- Entregable 1. Primer informe de avance de gestión
- Entregable 2. Segundo informe de avance de gestión
- Entregable 3. Informe final de la consultoría (con las recomendaciones ya incluidas).

**Cronograma de pagos:** El pago se realizará:

- Un 20% contra la firma del contrato
- Un 20% contra la entrega y aprobación del Primer informe

---

<sup>9</sup> Refieren al nuevo status de la sociedad y economía alteradas por la Covid-19. Su principal característica es que hay muy poco contacto (de ahí el nombre), altas medidas sanitarias, nuevos comportamientos humanos y cambios en las industrias (Connectamericas, 2020. [“¿Qué es la low touch economy y por qué es importante para tu negocio?”](#)).



- Un 20 % contra entrega y aprobación del Segundo informe
- Un 40% contra entrega y aprobación del Informe final

### **Lo que necesitarás:**

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de Chile o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Chile.
- **Consanguinidad:** no tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo del BID.
- **Educación y Experiencia:**
  - Formación Profesional Universitario en carreras de economía, administración de empresas, ingeniería, comercio, tecnologías de la información, o similar. Preferentemente con estudios de maestría.
  - Al menos 5 años de experiencia relevante a los objetivos de la consultoría.
  - Conocimiento y experiencia en materia de políticas de desarrollo productivo, comercio exterior, atracción de inversiones, competitividad y/o integración económica.
  - Experiencia en consultorías con objetivos similares representa una ventaja comparativa.
  - Idiomas: Español e inglés.
- **Competencias generales y técnicas:** Habilidad analítica y solución de problemas, Capacidad para planificar y organizar, Proactividad, Fluida y adecuada comunicación oral y escrita, Buen relacionamiento interpersonal, habilidades para el trabajo en equipo.  
Los niveles de formación y experiencia técnica demostrada en los antecedentes del candidato deben ser suficientes para el desarrollo de las tareas para las cuales será contratado.

### **Resumen de la oportunidad:**

- **Tipo de contrato y modalidad:** PEC
- **Duración del contrato:** 6 meses
- **Fecha de inicio:** enero de 2023
- **Persona responsable:** Especialista Líder del Sector (INT/TIN).

**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.

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

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

### **Consultoría 3 - Consultoría para el diseño e implementación de planes estratégicos para el sector de Energías Renovables en Chile**

Consultor

**Contexto de la búsqueda:** El Banco Interamericano de Desarrollo (“BID” o “Banco”) es la fuente de financiamiento más importante para el desarrollo regional en América Latina y el Caribe. El BID tiene una Oficina de País en cada uno de los 26 países prestatarios, cuyas principales responsabilidades son: a) Desarrollar una estrecha relación de diálogo con las instituciones del sector público y privado para identificar las necesidades de desarrollo del país de acuerdo a la demanda y su contexto; b) Desarrollar, implementar y monitorear las estrategias regionales del Banco en el país; c) Formular y coordinar el diseño y ejecución de proyectos; d) Supervisar los plazos de ejecución de los programas operacionales del país y la región y medir el rendimiento de los sectores y servicios de soporte.

El BID ofrece a profesionales con altos estándares de excelencia la oportunidad de apoyar el diseño y la implementación de variadas iniciativas de desarrollo a través de la aplicación de sus conocimientos técnicos, su capacidad de análisis y su orientación al servicio.

**La misión del equipo:** La División de Comercio e Inversión (TIN por sus siglas en inglés) del Banco, de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento, realiza investigaciones, brinda recomendaciones de política y asistencia técnica, y realiza operaciones financieras a través de donaciones y préstamos con el objetivo de fortalecer la capacidad de los países de América Latina y el Caribe en las áreas de comercio e integración.

**Antecedentes:** La presente consultoría se enmarca en la cooperación técnica CH-T1280, cuyo objetivo es apoyar técnicamente a las autoridades en materias e iniciativas relacionadas a la internacionalización del país en sectores emergentes como herramientas para la generación de talento técnico y digital, la diversificación territorial del crecimiento, la recuperación post pandemia y la agenda de transformación económica del país. Esto permitirá apoyar iniciativas que complementen la cartera en diseño y ejecución de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) en Chile.

La División TIN desea contratar una Consultoría para diseño e implementación de planes estratégicos para el sector de Energías Renovables en Chile. La crisis pandémica del COVID-19 ha tenido un serio impacto en la economía chilena. El crecimiento económico, que ya se había desacelerado en 2019 debido al malestar social, sufrió aún más por los efectos del COVID-19. A este escenario se suma ahora la incertidumbre de los inversores provocada por la guerra en Ucrania y la aversión al riesgo que podría poner presión a la baja sobre la IED (inversión extranjera directa) mundial en el 2022.

El sector externo tiene un rol clave la economía chilena. El comercio de bienes y servicios representa el 58% del PIB, en comparación con un promedio simple del 47% entre los países

ALC<sup>10</sup>. Existe un potencial importante para diversificar y sofisticar las exportaciones y atraer IED en sectores clave para una internacionalización más sofisticada del país y la recuperación económica. Chile presenta una matriz exportadora concentrada en Cobre. El sector minero representa alrededor de la mitad de las exportaciones totales y es además uno de los principales sectores receptores de la IED<sup>11</sup>. Con respecto a servicios, los principales sectores de exportación están conformados por el sector de servicios de transporte, como sector tradicional, y dentro de los servicios no tradicionales, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICS)<sup>12</sup>. A pesar de los exitosos esfuerzos para diversificar las exportaciones, la balanza comercial refleja en gran medida los precios del cobre. Por lo tanto, existe espacio para elevar la sofisticación de la matriz exportadora en nuevos sectores tanto de bienes como servicios.

En este entorno, el país enfrenta el reto de acelerar la reactivación económica, recuperar el empleo y diversificar su matriz productiva y mercado laboral a nuevos sectores más sofisticados, considerando la heterogeneidad y particularidades a nivel subnacional. Las oportunidades relacionadas al sector de energías renovables pueden ser una oportunidad en este sentido.

La Agenda de Energía de Chile, en el marco de la cual se desarrolló la “Hoja de Ruta 2050: Hacia una energía sustentable e inclusiva para Chile”, procura hacer del sector energético un medio seguro, inclusivo, competitivo y sostenible, cuyos beneficios se extiendan a todos los ámbitos de la vida de los chilenos<sup>13</sup>. Es así como el sector eléctrico del país ha experimentado grandes cambios en los últimos diez años. Durante ese período, la capacidad instalada de energías renovables en la matriz ha aumentado desde una proporción casi insignificante hasta más de un 28% del total<sup>14</sup>. Ahora bien, el país tiene como meta que las energías renovables constituyan el 60% en el año 2035, y al menos un 70% de la generación eléctrica para el año 2050. Además, y en base a las ventajas comparativas del país con respecto a la energía solar, la meta al 2035 es que Chile se convierta en exportador de tecnología y servicios para la industria solar, mientras que al 2050 lo haga en los diferentes focos de innovación energética identificados y servicios de eficiencia energética<sup>15</sup>.

Dos sectores con oportunidades de más largo plazo lo constituyen el hidrógeno verde y la adopción extendida de vehículos eléctricos en el país. En efecto, el país tiene como objetivo convertirse en un país 'neutro en carbono' al 2050, así como ser reconocido como un productor clave y exportador de hidrógeno verde y sus derivados (amoníaco verde, metanol y combustibles sintéticos), en particular, para los mercados de Norteamérica y Asia<sup>16</sup>. Esto

---

<sup>10</sup> Banco Mundial (2020) Comercio (% of PIB) – Chile.

<sup>11</sup> Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2022) Comercio Exterior de Chile Total Acumulado al 4to Trimestre de 2021 & Invest Chile (2021) Reporte Caracterización y Efectos de la Inversión Extranjera Directa en Chile. InvestChile Insights – eBook Series.

<sup>12</sup> Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2020). ANUARIO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS. EXPORTACIONES DE SERVICIOS NO TRADICIONALES – AÑO 2020 & Banco Central de Chile (2022).

<sup>13</sup> Ministerio de Energía. “Energía 2050. Política Energética de Chile”.

<sup>14</sup> InvestChile (2021) Informe Energía. Proyección y oportunidades. InvestChile Insights - eBook Series.

<sup>15</sup> Ministerio de Energía. “Energía 2050. Política Energética de Chile”.

<sup>16</sup> InvestChile (2020) “Chile, Green Hydrogen. An energy source for a zero emissions planet.”

además permitirá exportar productos creados con energía cero emisiones, diferenciándose como exportaciones limpias frente a los usuarios finales. La exportación constituye una pieza importante del plan para lograr economías de escala que permitan alcanzar costos competitivos. El creciente trabajo que se está desarrollando para establecer los marcos adecuados para estos sectores indica que podrían aportar un gran dinamismo a la transformación energética del país<sup>17</sup>.

Para lograr las metas y aprovechar las oportunidades, Chile deberá desarrollar tecnologías y prácticas para asegurar la confiabilidad de la red con un parque de generación altamente variable a un costo eficiente, incluyendo inversiones en bancos de almacenamiento de energía eléctrica, leyes para una mayor flexibilidad y licitaciones más competitivas de servicios complementarios<sup>18</sup>.

**Objetivo de la consultoría:** La consultoría tendría por objeto elaborar un plan estratégico sectorial para el sector de energías renovables que actualice la información disponible, identifique nichos de mercado, cuellos de botella y proponga un *roadmap* de soluciones aplicables a la realidad del país con el fin de aumentar las exportaciones e inversiones en el sector, su vinculación con el entramado económico local y la generación de empleos, de manera de contribuir al cumplimiento de las metas del país en el sector.

**Lo que harás:**

- Relevar principales fuentes de información del sector en el país y actualizarlos.
- Dimensionar la oferta nacional del sector en sentido amplio y cada subsector de referencia.
- Identificar cuellos de botella y proponer soluciones innovadoras en base a experiencias internacionales aplicables a la realidad del país que puedan ser aplicadas en el corto, mediano y largo plazo.
- Diseñar un plan estratégico sectorial que contenga propuestas concretas para (i) subsanar los principales cuellos de botella del sector en el corto, mediano y largo plazo; (ii) actividades comerciales y de inteligencia de mercado que promuevan el incremento de las exportaciones de las empresas y productores locales así como las firmas internacionales ya instaladas en el país y la atracción de nuevos emprendimientos del sector en las verticales y nichos previamente identificados para generar *quick wins*, así como propuestas de más mediano/largo plazo; e (iii) identificar requerimientos en la generación de capacidades a nivel subnacional que apoyen un mayor impacto del sector en el desarrollo económico de las regiones.
- Entrevistar a las principales partes interesadas, presentar conclusiones y ajustarlas de acuerdo con los comentarios del Banco y demás involucrados.

**Entregables:** El consultor deberá presentar los siguientes productos:

---

<sup>17</sup> InvestChile (2021) Informe Energía. Proyección y oportunidades. InvestChile Insights - eBook Series.

<sup>18</sup> InvestChile (2021) Informe Energía. Proyección y oportunidades. InvestChile Insights - eBook Series.

- Entregable 1. Primer informe de avance de gestión
- Entregable 2. Segundo informe de avance de gestión
- Entregable 3. Informe final de la consultoría (con las recomendaciones ya incluidas).

**Cronograma de pagos:** El pago se realizará:

- Un 20% contra la firma del contrato
- Un 20% contra la entrega y aprobación del Primer informe
- Un 20 % contra entrega y aprobación del Segundo informe
- Un 40% contra entrega y aprobación del Informe final

**Lo que necesitarás:**

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de Chile o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Chile.
- **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 y Experiencia:**
  - Formación Profesional Universitario en carreras de economía, administración de empresas, ingeniería, comercio, energía, tecnologías de la información, o similar. Preferentemente con estudios de maestría.
  - Al menos 5 años de experiencia relevante a los objetivos de la consultoría.
  - Conocimiento y experiencia en materia de políticas de desarrollo productivo, comercio exterior, atracción de inversiones, competitividad y/o integración económica.
  - Experiencia en consultorías con objetivos similares representa una ventaja comparativa.
  - Idiomas: Español e inglés.
- **Competencias generales y técnicas:** Habilidad analítica y solución de problemas, Capacidad para planificar y organizar, Proactividad, Fluida y adecuada comunicación oral y escrita, Buen relacionamiento interpersonal, habilidades para el trabajo en equipo.  
Los niveles de formación y experiencia técnica demostrada en los antecedentes del candidato deben ser suficientes para el desarrollo de las tareas para las cuales será contratado.

**Resumen de la oportunidad:**

- **Tipo de contrato y modalidad:** PEC
- **Duración del contrato:** 6 meses
- **Fecha de inicio:** enero de 2023
- **Persona responsable:** Especialista Líder del Sector (INT/TIN).

**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.

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

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



## **Consultoría 4 - Consultoría para identificar la brecha entre la oferta y demanda de talento en las regiones de Chile**

Consultor

**Contexto de la búsqueda:** El Banco Interamericano de Desarrollo (“BID” o “Banco”) es la fuente de financiamiento más importante para el desarrollo regional en América Latina y el Caribe. El BID tiene una Oficina de País en cada uno de los 26 países prestatarios, cuyas principales responsabilidades son: a) Desarrollar una estrecha relación de diálogo con las instituciones del sector público y privado para identificar las necesidades de desarrollo del país de acuerdo a la demanda y su contexto; b) Desarrollar, implementar y monitorear las estrategias regionales del Banco en el país; c) Formular y coordinar el diseño y ejecución de proyectos; d) Supervisar los plazos de ejecución de los programas operacionales del país y la región y medir el rendimiento de los sectores y servicios de soporte.

El BID ofrece a profesionales con altos estándares de excelencia la oportunidad de apoyar el diseño y la implementación de variadas iniciativas de desarrollo a través de la aplicación de sus conocimientos técnicos, su capacidad de análisis y su orientación al servicio.

**La misión del equipo:** La División de Comercio e Inversión (TIN por sus siglas en inglés) del Banco, de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento, realiza investigaciones, brinda recomendaciones de política y asistencia técnica, y realiza operaciones financieras a través de donaciones y préstamos con el objetivo de fortalecer la capacidad de los países de América Latina y el Caribe en las áreas de comercio e integración.

**Antecedentes:** La presente consultoría se enmarca en la cooperación técnica CH-T1280, cuyo objetivo es apoyar técnicamente a las autoridades en materias e iniciativas relacionadas a la internacionalización del país en sectores emergentes como herramientas para la generación de talento técnico y digital, la diversificación territorial del crecimiento, la recuperación post pandemia y la agenda de transformación económica del país. Esto permitirá apoyar iniciativas que complementen la cartera en diseño y ejecución de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) en Chile.

La División TIN desea contratar una Consultoría para identificar la brecha entre la oferta y demanda de talento en las regiones de Chile para aumentar la participación de las regiones en las exportaciones y atracción de inversiones de Chile. La crisis pandémica del COVID-19 ha tenido un serio impacto en la economía chilena. El crecimiento económico, que ya se había desacelerado en 2019 debido al malestar social, sufrió aún más por los efectos del COVID-19. A este escenario se suma ahora la incertidumbre de los inversores provocada por la guerra en Ucrania y la aversión al riesgo podrían poner presión a la baja sobre la IED (inversión extranjera directa) mundial en el 2022.

El sector externo tiene un rol clave la economía chilena. El comercio de bienes y servicios representa el 58% del PIB, en comparación con un promedio simple del 47% entre los países

ALC<sup>19</sup>. Existe un potencial importante para diversificar y sofisticar las exportaciones y atraer IED en sectores clave para una internacionalización más sofisticada del país y la recuperación económica. Chile presenta una matriz exportadora concentrada en Cobre. El sector minero representa alrededor de la mitad de las exportaciones totales y es además uno de los principales sectores receptores de la IED<sup>20</sup>. Con respecto a servicios, los principales sectores de exportación están conformados por el sector de servicios de transporte, como sector tradicional, y dentro de los servicios no tradicionales, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICS)<sup>21</sup>. A pesar de los exitosos esfuerzos para diversificar las exportaciones, la balanza comercial refleja en gran medida los precios del cobre. Por lo tanto, existe espacio para elevar la sofisticación de la matriz exportadora en nuevos sectores tanto de bienes como servicios.

La diversificación territorial (a nivel región – país) en la localización de la IED e internacionalización forma parte de los atributos clave de la inversión de alto impacto, especialmente en la medida que ésta contribuye al desarrollo de zonas geográficas rezagadas, al vincularse de manera socialmente justa con los territorios, impulsando la especialización del talento regional y fortaleciendo los ecosistemas sectoriales al encadenarse al sistema productivo local<sup>22</sup>. En Chile, cada territorio posee ventajas y oportunidades que le son propias, así como también lo son los desafíos que cada región enfrenta en materia de desarrollo productivo y disponibilidad de talento, entre otras tantas variables. Esta especificidad a nivel regional y heterogeneidad a nivel nacional, requieren de un esfuerzo coordinado entre los territorios y el nivel central, que permita conectar las oportunidades regionales con los intereses de los inversionistas de manera efectiva y coherente con la imagen país y la oferta de valor a nivel nacional.

Uno de los factores claves para que se materialice la diversificación territorial es la disponibilidad y calidad del talento en las regiones. La existencia de una oferta robusta (tanto en términos de tamaño como de calidad) de capital humano apto para desempeñarse en actividades de alto valor agregado puede contribuir al aumento de las exportaciones y atracción de inversiones a través de diversos canales, incluyendo: i) las empresas ven mejoradas sus posibilidades de acceder al tipo de personal que requieren para materializar sus planes de expansión e internacionalización; ii) una fracción de ese capital humano, aquella con mayores capacidades emprendedoras, puede crear startups orientados al mercado global en los mencionados sectores; iii) la disponibilidad de capital humano es un factor clave para la atracción de inversiones, así como para ayudar al escalamiento (upgrading) de las actividades que llevan adelante en el país las firmas ya instaladas; iv) las instituciones locales del sistema de ciencia y tecnología también se fortalecen gracias al mejor acceso a este tipo de personal, lo cual ayuda a incrementar su capacidad de generar y transferir conocimiento al sector productivo.

---

<sup>19</sup> Banco Mundial (2020) Comercio (% of PIB) – Chile.

<sup>20</sup> Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2022) Comercio Exterior de Chile Total Acumulado al 4to Trimestre de 2021 & Invest Chile (2021) Reporte Caracterización y Efectos de la Inversión Extranjera Directa en Chile. InvestChile Insights – eBook Series.

<sup>21</sup> Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2020). ANUARIO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS. EXPORTACIONES DE SERVICIOS NO TRADICIONALES – AÑO 2020 & Banco Central de Chile (2022).

<sup>22</sup> OECD (2020) OECD Investment Policy Reviews: Indonesia 2020.

La demanda de políticas públicas en este ámbito proviene, fundamentalmente, del hecho de que los sistemas educativos no siempre proveen las habilidades, tanto “duras” como “blandas”, requeridas por el sector productivo. Este es el caso en general en los países de América Latina, se evidencian déficits tanto de pertinencia como de calidad de la formación ofrecida en los sistemas educativos formales (Crespi et al, 2014). La probabilidad de desajustes entre oferta y demandas de capacidades se incrementan en campos de conocimiento sometidos a rápidos cambios, como es el caso de las tecnologías 4.0 y más en general de muchas áreas STEM.

En este entorno, el país enfrenta el reto de acelerar la reactivación económica, recuperar el empleo y diversificar su matriz productiva y mercado laboral a nuevos sectores más sofisticados, considerando la heterogeneidad y particularidades a nivel subnacional. Chile ya viene recorriendo un camino este sentido. El país se encuentra en el proceso de implementación de la Ley 21.074 de 2018, que introduce una serie de modificaciones a distintos cuerpos legales con el objetivo de fortalecer la regionalización en Chile, entregando mayor autonomía en su gestión y aumento de funciones y atribuciones de los gobiernos regionales<sup>23</sup>. En este contexto, es fundamental aprovechar el potencial del comercio y la IED como impulsores de crecimiento, pilares del desarrollo económico y generadores de empleo de calidad tanto a nivel nacional como subnacional.

**Objetivo de la consultoría:** La consultoría tendría por objeto mapear la brecha existente entre la oferta y demanda de talento en los sectores priorizados en cada región con el fin de promover un mayor impacto de dichos sectores en el desarrollo económico regional.

**Lo que harás:**

- Relevar principales fuentes de información de los sectores de referencia a nivel nacional y subnacional con especial foco en la disponibilidad, capacidades actuales y necesidades de mejora (calidad, pertinencia y escala) de talento para aumentar exportaciones y atracción de inversiones.
- Entrevistar actores del sector público y privado al respecto, a nivel nacional y subnacional.
- Diseñar y ejecutar encuestas cuando corresponda.
- Mapear el ecosistema de talento local para los sectores de referencia en las regiones identificadas.
- Identificar brechas en la disponibilidad de talento para cada caso.
- Mapear experiencias internacionales e instrumentos innovadores que puedan ser aplicables a las regiones en el corto, mediano y largo plazo para reducir la brecha existente.
- Entrevistar a las principales partes interesadas, presentar conclusiones y ajustarlas de acuerdo con los comentarios del Banco y demás involucrados.

**Entregables:** El consultor deberá presentar los siguientes productos:

---

<sup>23</sup> Ministerio del Interior y Seguridad Pública (2018) Ley 21.074 FORTALECIMIENTO DE LA REGIONALIZACIÓN DEL PAÍS

- Entregable 1. Primer informe de avance de gestión
- Entregable 2. Segundo informe de avance de gestión
- Entregable 3. Tercer informe final de la consultoría (con las recomendaciones ya incluidas)

**Cronograma de pagos:** El pago se realizará:

- Un 20% contra la firma del contrato
- Un 20% contra la entrega y aprobación del Primer informe
- Un 20 % contra entrega y aprobación del Segundo informe
- Un 40% contra entrega y aprobación del Tercer informe

**Lo que necesitarás:**

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de Chile o ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros con permiso legal o de residencia para trabajar en Chile.
- **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 y Experiencia:**
  - Formación Profesional Universitario en carreras de economía, ingeniería, comercio, tecnologías de la información, educación, o similar. Preferentemente con estudios de maestría.
  - Al menos 5 años de experiencia relevante a los objetivos de la consultoría.
  - Conocimiento y experiencia en materia de políticas de desarrollo productivo, comercio exterior, competitividad y/o integración económica.
  - Experiencia en consultorías con objetivos similares representa una ventaja comparativa.
  - Idiomas: Español e inglés.
- **Competencias generales y técnicas:** Habilidad analítica y solución de problemas, Capacidad para planificar y organizar, Proactividad, Fluida y adecuada comunicación oral y escrita, Buen relacionamiento interpersonal, habilidades para el trabajo en equipo.  
Los niveles de formación y experiencia técnica demostrada en los antecedentes del candidato deben ser suficientes para el desarrollo de las tareas para las cuales será contratado.

**Resumen de la oportunidad:**

- **Tipo de contrato y modalidad:** PEC
- **Duración del contrato:** 8 meses
- **Fecha de inicio:** Enero de 2023
- **Persona responsable:** Especialista Líder del Sector (INT/TIN).

**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.

**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.

## Capacitación 1

### TORS # - FC

#### Proceso de selección #.....:

## **TÉRMINOS DE REFERENCIA**

### *Piloto para fortalecer capacidades locales de materialización de inversiones*

Chile

CH-T1280

Promoción de inversiones e internacionalización de nuevos sectores exportadores de Chile, para la reactivación económica y recuperación del empleo, a nivel nacional y subnacional

#### **1. Antecedentes y Justificación**

- 1.1. La División de Comercio e Inversión (TIN por sus siglas en inglés) del Banco Interamericano de Desarrollo (“BID” o “Banco”), de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento, realiza investigaciones, brinda recomendaciones de política y asistencia técnica, y realiza operaciones financieras a través de donaciones y préstamos con el objetivo de fortalecer la capacidad de los países de América Latina y el Caribe en las áreas de comercio e integración.
- 1.2. La cooperación técnica CH-T1280, tiene como objetivo apoyar técnicamente a las autoridades en materias e iniciativas relacionadas a la internacionalización del país en sectores emergentes como herramientas para la generación de talento técnico y digital, la diversificación territorial del crecimiento, la recuperación post pandemia y la agenda de transformación económica del país. Esto permitirá apoyar iniciativas que complementen la cartera en diseño y ejecución de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) en Chile.
- 1.3. El sector externo tiene un rol clave la economía chilena. El comercio de bienes y servicios representa el 58% del PIB, en comparación con un promedio simple del 47% entre los países ALC. Existe un potencial importante para diversificar y sofisticar las exportaciones y atraer IED en sectores clave para una internacionalización más sofisticada del país y la recuperación económica. Chile presenta una matriz exportadora concentrada en Cobre. El sector minero representa alrededor de la mitad de las exportaciones totales y es además uno de los principales sectores receptores de la IED. Con respecto a servicios, los principales sectores de exportación están conformados por el sector de servicios de transporte, como sector tradicional, y dentro de los servicios no tradicionales, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICS). A pesar de los exitosos esfuerzos para diversificar las exportaciones, la balanza comercial refleja en gran medida los precios del cobre. Por lo tanto, existe espacio para elevar la sofisticación de la matriz exportadora en nuevos sectores tanto de bienes como servicios.
- 1.4. La diversificación territorial (a nivel región – país) en la localización de la IED e internacionalización forma parte de los atributos clave de la inversión de alto impacto, especialmente en la medida que ésta contribuye al desarrollo de zonas geográficas rezagadas, al vincularse de manera socialmente justa con los territorios, impulsando la especialización del talento regional y fortaleciendo los ecosistemas sectoriales al

encadenarse al sistema productivo local<sup>24</sup>. En Chile, cada territorio posee ventajas y oportunidades que le son propias, así como también lo son los desafíos que cada región enfrenta en materia de desarrollo productivo y disponibilidad de talento, entre otras tantas variables. Esta especificidad a nivel regional y heterogeneidad a nivel nacional, requieren de un esfuerzo coordinado entre los territorios y el nivel central, que permita conectar las oportunidades regionales con los intereses de los inversionistas de manera efectiva y coherente con la imagen país y la oferta de valor a nivel nacional.

- 1.5.** Promover una mayor articulación en la promoción de inversiones entre los entes nacionales y subnacionales es tanto imperioso como desafiante. Como a nivel nacional, las regiones deben fortalecer su estructura institucional y su estrategia para atraer IED, haciéndolos más coherentes, enfocados y lo suficientemente flexibles para adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados globales. Otra área fundamental en la gestión de inversiones es la respuesta a las consultas de los inversionistas, que debe administrarse bien, con una propiedad clara y una participación coordinada de las partes interesadas apropiadas. Además, se deben revisar los procesos de negociación de incentivos para la IED con el corte regional correspondiente, en particular en relación a proyectos totalmente nuevos, así como trabajar en los servicios de post inversión para retener y expandir las inversiones. Finalmente, un aspecto clave para un programa de promoción de inversiones exitoso es tener un sistema para monitorear y evaluar con precisión las actividades y los resultados<sup>25</sup>. En consecuencia, para que se materialice la diversificación territorial la capacitación y profesionalización del talento en las regiones y entes responsables de la promoción a nivel subnacional es primordial. Además de las habilidades específicas requeridas (tales como negociación, comunicación efectiva, etc.), también es importante el dominio de idiomas extranjeros, en especial el inglés.
- 1.6.** Es por esto que la División de Comercio e Inversión (TIN) contratará una firma consultora para desarrollar un piloto de capacitación en las habilidades requeridas para fortalecer las capacidades locales de atracción de inversiones.

## **2. Objetivos**

- 2.1.** El principal objetivo de estos servicios distintos de consultoría es la contratación de un proveedor de capacitaciones que imparta el curso X, de X meses de duración con una carga horaria de X horas, en formato virtual o presencial a X estudiantes/funcionarios residentes en Chile (región X).

## **3. Alcance de los Servicios**

- 3.1.** El curso tendrá una duración de X meses con una carga horaria de X horas totales y serán dictados a partir de marzo de 2023.
- 3.2.** El curso será dictado por profesores de X de forma virtual/presencial.
- 3.3.** La Firma Consultora (FC) será el responsable del proceso de selección (convocatoria, preinscripción, onboarding y selección) para el otorgamiento de las becas y la culminación satisfactoria de todo el curso de al menos 90% de los estudiantes

---

<sup>24</sup> OECD (2020) OECD Investment Policy Reviews: Indonesia 2020.

<sup>25</sup> Loewendahl, H. (2018) "Innovations in Foreign Direct Investment Attraction." TECHNICAL NOTE Nº IDB-TN-1 572.



seleccionados.

**3.4.** Para otorgar las becas financiadas con fondos aportados por el BID, se considerarán los siguientes criterios:

- (i) Priorización de grupos más vulnerables
- (ii) Promoción de la igualdad de género
- (iii) Promoción de la igualdad territorial, acercando y difundiendo la certificación en todas las provincias del país.
- (iv) Contribución al fortalecimiento de la capacidad técnica y administrativa de organismos públicos que sean claves en el desarrollo de talentos en el área de tecnología.

#### **4. Actividades Clave**

- 4.1. Difusión: Campaña de promoción.
- 4.2. Convocatoria.
- 4.3. Onboarding.
- 4.4. Selección del otorgamiento de las becas.
- 4.5. Armado del plan de estudios del curso.
- 4.6. Dictado del curso.
- 4.7. Dictado de clases presenciales
- 4.8. Otorgamiento de certificados.
- 4.9. Ceremonia de graduación.

#### **5. Resultados y Productos Esperados**

- 5.1. Entregable 1: Plan de trabajo con el plan de ejecución de la campaña de promoción, target y mensaje, el proceso de pre-selección y selección de estudiantes, y la propuesta pedagógica de los módulos de capacitación y profesores involucrados. El Plan de trabajo deberá detallar los criterios de asignación de las becas.
- 5.2. Entregable 2: Informe de avance que resuma las actividades logradas, que incluya los datos de los participantes activos y actividades realizadas al momento. El informe de avance debe entregarse luego de completadas las actividades 4.1-4.5.
- 5.3. Entregable 3: Informe final con los datos de todos los participantes becados que comenzaron el curso, los que lo culminaron y la descripción de actividades realizadas durante todo el curso. Información sobre la otorgación de los certificados a los alumnos.

#### **6. Calendario del Proyecto e Hitos**

- Plan de trabajo: X de marzo de 2023
- Inicio de cursos: X de marzo de 2023
- Informe intermedio: X de julio de 2023
- Fin de cursos: X de noviembre 2023
- Informe final: 30 de noviembre de 2023
- Todas las fechas estipuladas son tentativas y están sujetas a la fecha de inicio de cursos. Si por alguna razón de fuerza mayor se modifica la fecha, se cumplirá el calendario respetando los plazos antes estipulados.

## **7. Requisitos de los Informes**

**7.1** Los informes deberán ser presentados de acuerdo con el Calendario de los puntos del apartado 6. A saber, el plan de trabajo el X de marzo de 2023, el informe intermedio en la mitad del curso, y el informe final hasta dos semanas después de finalizados los cursos. El plan de trabajo deberá incluir el plan de ejecución de la campaña de promoción, target y mensaje, el proceso de pre-selección y selección de estudiantes, y la propuesta pedagógica de los módulos de capacitación y profesores involucrados. Los informes intermedios y finales deberán incluir la lista de asistencia de los participantes, los módulos de los cursos cubiertos y profesores que los impartieron. El informe final además deberá adjuntar los diplomas otorgados. Los informes deben ser en idioma español.

## **8. Criterios de aceptación**

**8.1.** La contratación será considerada como aceptable cuando se culminen de impartir los cursos de acuerdo a la propuesta original presentada por la FC, se otorguen los diplomas correspondientes a los alumnos que culminen, y se presente el informe final durante los plazos estipulados en el apartado. El Especialista Líder de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) será el encargado de autorizar el cumplimiento de los requisitos de aceptación.

## **9. Otros Requisitos**

La FC será responsable de:

- 9.1.** Liderar y coordinar los procesos de selección de los estudiantes;
- 9.2.** Coordinar con todos los alumnos registrados en tiempo y forma para que puedan comenzar los cursos en la fecha estipulada;
- 9.3.** Asegurar el correcto funcionamiento de la plataforma virtual durante los encuentros virtuales (si aplica).

## **10. Supervisión e Informes**

**10.1.** El Especialista Líder de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) será la contraparte de la FC en el Banco, a quien se deberá mantener informado acerca del avance de los cursos, participación de los alumnos, detalles de clases y/o talleres, así como de cualquier aspecto relacionado a los mismos. Será responsabilidad de la Firma garantizar que dichas instancias se lleven a cabo y los informes se presenten al Banco.

## **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.** El contrato pagará en dólares americanos.

<b>Plan de Pagos</b>	
<b><i>Entregables</i></b>	<b>%</b>
1. Plan de trabajo -	20%
2. Informe intermedio -	40%
3. Informe final	40%
<b>TOTAL</b>	100%

## Capacitación 2

### TORS # - FC

#### Proceso de selección #.....:

### **TÉRMINOS DE REFERENCIA**

*Piloto de capacitación en últimas tecnologías de acuerdo con las necesidades del sector privado*

Chile

CH-T1280

Promoción de inversiones e internacionalización de nuevos sectores exportadores de Chile, para la reactivación económica y recuperación del empleo, a nivel nacional y subnacional

#### **1. Antecedentes y Justificación**

- 1.1. La División de Comercio e Inversión (TIN por sus siglas en inglés) del Banco Interamericano de Desarrollo (“BID” o “Banco”), de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento, realiza investigaciones, brinda recomendaciones de política y asistencia técnica, y realiza operaciones financieras a través de donaciones y préstamos con el objetivo de fortalecer la capacidad de los países de América Latina y el Caribe en las áreas de comercio e integración.
- 1.2. La cooperación técnica CH-T1280, tiene como objetivo apoyar técnicamente a las autoridades en materias e iniciativas relacionadas a la internacionalización del país en sectores emergentes como herramientas para la generación de talento técnico y digital, la diversificación territorial del crecimiento, la recuperación post pandemia y la agenda de transformación económica del país. Esto permitirá apoyar iniciativas que complementen la cartera en diseño y ejecución de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) en Chile.
- 1.3. El sector externo tiene un rol clave la economía chilena. El comercio de bienes y servicios representa el 58% del PIB, en comparación con un promedio simple del 47% entre los países ALC. Existe un potencial importante para diversificar y sofisticar las exportaciones y atraer IED en sectores clave para una internacionalización más sofisticada del país y la recuperación económica. Chile presenta una matriz exportadora concentrada en Cobre. El sector minero representa alrededor de la mitad de las exportaciones totales y es además uno de los principales sectores receptores de la IED. Con respecto a servicios, los principales sectores de exportación están conformados por el sector de servicios de transporte, como sector tradicional, y dentro de los servicios no tradicionales, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICS). A pesar de los exitosos esfuerzos para diversificar las exportaciones, la balanza comercial refleja en gran medida los precios del cobre. Por lo tanto, existe espacio para elevar la sofisticación de la matriz exportadora en nuevos sectores tanto de bienes como servicios.
- 1.4. La diversificación territorial (a nivel región – país) en la localización de la IED e internacionalización forma parte de los atributos clave de la inversión de alto impacto, especialmente en la medida que ésta contribuye al desarrollo de zonas geográficas

rezagadas, al vincularse de manera socialmente justa con los territorios, impulsando la especialización del talento regional y fortaleciendo los ecosistemas sectoriales al encadenarse al sistema productivo local. En Chile, cada territorio posee ventajas y oportunidades que le son propias, así como también lo son los desafíos que cada región enfrenta en materia de desarrollo productivo y disponibilidad de talento, entre otras tantas variables. Esta especificidad a nivel regional y heterogeneidad a nivel nacional, requieren de un esfuerzo coordinado entre los territorios y el nivel central, que permita conectar las oportunidades regionales con los intereses de los inversionistas de manera efectiva y coherente con la imagen país y la oferta de valor a nivel nacional.

- 1.5.** La existencia de una oferta robusta (tanto en términos de tamaño como de calidad) de capital humano en las regiones apto para desempeñarse en actividades de alto valor agregado puede contribuir al aumento de las inversiones y exportaciones de esos sectores a través de diversos canales y es fundamental<sup>26</sup>. La demanda de políticas públicas en este ámbito proviene, fundamentalmente, del hecho de que los sistemas educativos no siempre proveen las habilidades, tanto “duras” como “blandas”, requeridas por el sector productivo. Este es el caso en general en los países de América Latina, se evidencian déficits tanto de pertinencia como de calidad de la formación ofrecida en los sistemas educativos formales (Crespi et al, 2014). La probabilidad de desajustes entre oferta y demandas de capacidades se incrementan en campos de conocimiento sometidos a rápidos cambios, como es el caso de las tecnologías 4.0 y más en general de muchas áreas STEM. Un aspecto que comparten los sectores de alto valor agregado es el hecho de utilizar intensivamente talento de alto nivel de calificación. Las características del proceso de formación de este capital humano asumen, sin embargo, características específicas en los distintos sectores. Mientras que en algunos casos las capacidades requeridas pueden ser adquiridas mediante el entrenamiento y la experiencia on the job y/o a través de cursos o capacitaciones específicas de corta-media duración, en otros se demandan conocimientos que se consiguen a través del acceso al sistema de educación superior, particularmente en las áreas STEM. Para ciertas actividades también es importante el dominio de idiomas extranjeros, en especial el inglés.
- 1.6.** Es por esto que La División de Comercio e Inversión (TIN) contratará una firma consultora para desarrollar un piloto de capacitación en las habilidades tecnológicas donde haya más demanda del sector privado, para contribuir con el escalamiento de la disponibilidad de talento a nivel subnacional en sectores con mayores oportunidades de empleo, de manera de promover las exportaciones y atracción de inversiones del país.

## **2. Objetivos**

- 2.1.** El principal objetivo de estos servicios distintos de consultoría es la contratación de un proveedor de capacitaciones que imparta el curso X, de X años/meses de duración con una carga horaria de X horas, en formato virtual o presencial a X estudiantes residentes en Chile, los cuales recibirán una beca del 95%. El 5% restante lo pagarán los estudiantes.

---

<sup>26</sup> OCO Global (2022) “Promoting technical skills to win foreign direct investment: Learning from other markets.” Wordskillsuk.

### **3. Alcance de los Servicios**

- 3.1. El curso tendrá una duración de X años/meses con una carga horaria de X horas totales y serán dictados a partir de marzo de 2023.
- 3.2. El curso será dictado por profesores de X de forma virtual/presencial.
- 3.3. La Firma Consultora (FC) será el responsable del proceso de selección (convocatoria, preinscripción, onboarding y selección) para el otorgamiento de las becas y la culminación satisfactoria de todo el curso de al menos 90% de los estudiantes seleccionados.
- 3.4. Para otorgar las becas financiadas con fondos aportados por el BID, se considerarán los siguientes criterios:
  - (v) Priorización de grupos más vulnerables
  - (vi) Promoción de la igualdad de género
  - (vii) Promoción de la igualdad territorial, acercando y difundiendo la certificación en todas las provincias del país.
  - (viii) Contribución al fortalecimiento de la capacidad técnica y administrativa de organismos públicos que sean claves en el desarrollo de talentos en el área de tecnología.

### **4. Actividades Clave**

- 4.1. Difusión: Campaña de promoción.
- 4.2. Convocatoria.
- 4.3. Onboarding.
- 4.4. Selección del otorgamiento de las becas.
- 4.5. Armado del plan de estudios del curso.
- 4.6. Dictado del curso.
- 4.7. Dictado de clases presenciales
- 4.8. Otorgamiento de certificados.
- 4.9. Ceremonia de graduación.

### **5. Resultados y Productos Esperados**

- 5.1. Entregable 1: Plan de trabajo con el plan de ejecución de la campaña de promoción, target y mensaje, el proceso de pre-selección y selección de estudiantes, y la propuesta pedagógica de los módulos de capacitación y profesores involucrados. El Plan de trabajo deberá detallar los criterios de asignación de las becas.
- 5.2. Entregable 2: Informe de avance que resuma las actividades logradas, que incluya los datos de los participantes activos y actividades realizadas al momento. El informe de avance debe entregarse luego de completadas las actividades 4.1-4.5.
- 5.3. Entregable 3: Informe final con los datos de todos los participantes becados que comenzaron el curso, los que lo culminaron y la descripción de actividades realizadas durante todo el curso. Información sobre la otorgación de los certificados a los alumnos.

## **6. Calendario del Proyecto e Hitos**

- Plan de trabajo: X de marzo de 2023
- Inicio de cursos: X de marzo de 2023
- Informe intermedio: X de julio de 2023
- Fin de cursos: X de diciembre 2023
- Informe final: 30 de diciembre de 2023
- Todas las fechas estipuladas son tentativas y están sujetas a la fecha de inicio de cursos. Si por alguna razón de fuerza mayor se modifica la fecha, se cumplirá el calendario respetando los plazos antes estipulados.

## **7. Requisitos de los Informes**

**7.1** Los informes deberán ser presentados de acuerdo con el Calendario de los puntos del apartado 6. A saber, el plan de trabajo el X de marzo de 2023, el informe intermedio en la mitad del curso, y el informe final hasta dos semanas después de finalizados los cursos. El plan de trabajo deberá incluir el plan de ejecución de la campaña de promoción, target y mensaje, el proceso de pre-selección y selección de estudiantes, y la propuesta pedagógica de los módulos de capacitación y profesores involucrados. Los informes intermedios y finales deberán incluir la lista de asistencia de los participantes, los módulos de los cursos cubiertos y profesores que los impartieron. El informe final además deberá adjuntar los diplomas otorgados. Los informes deben ser en idioma español.

## **8. Criterios de aceptación**

**8.1.** La contratación será considerada como aceptable cuando se culminen de impartir los cursos de acuerdo con la propuesta original presentada por la FC, se otorguen los diplomas correspondientes a los alumnos que culminen, y se presente el informe final durante los plazos estipulados en el apartado. El Especialista Líder de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) será el encargado de autorizar el cumplimiento de los requisitos de aceptación.

## **9. Otros Requisitos**

La FC será responsable de:

- 9.1.** Liderar y coordinar los procesos de selección de los estudiantes;
- 9.2.** Coordinar con todos los alumnos registrados en tiempo y forma para que puedan comenzar los cursos en la fecha estipulada;
- 9.3.** Asegurar el correcto funcionamiento de la plataforma virtual durante los encuentros virtuales (si aplica).

## **10. Supervisión e Informes**

**10.1.** El Especialista Líder de la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) será la contraparte de la FC en el Banco, a quien se deberá mantener informado acerca del avance de los cursos, participación de los alumnos, detalles de clases y/o talleres, así como de cualquier aspecto relacionado a los mismos. Será responsabilidad de la Firma garantizar que dichas instancias se lleven a cabo y los informes se presenten al Banco.



## 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.** El contrato pagará en dólares americanos.

Plan de Pagos	
<i>Entregables</i>	%
1. Plan de trabajo .	20%
2. Informe intermedio .	40%
3. Informe final	40%
<b>TOTAL</b>	100%