HRD Términos de Referencia

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría 1: Consultoría apoyo en ejecución de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Argentina (VUCEA)

Ubicación

El Grupo BID es una comunidad de personas diversas, versátiles y apasionadas, unidas para mejorar vidas en América Latina y el Caribe. Aquellos que trabajan con nosotros encuentran un propósito y hacen lo que más les gusta en un entorno inclusivo, colaborativo, ágil y gratificante.

Acerca de este puesto de trabajo

Establecido en 1959, el Banco Interamericano de Desarrollo ("BID" o "Banco") es la principal fuente de financiamiento para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Proporciona préstamos, subvenciones, garantías, asesoramiento sobre políticas y asistencia técnica a los sectores público y privado de sus países prestatarios.

La División de Comercio e Inversión (TIN por sus siglas en inglés) del Banco Interamericano de Desarrollo ("BID" o "Banco") ha apoyado el diseño y la implementación de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE) en los países del Cono Sur. Específicamente en el caso de Argentina, se encuentra desde 2017 apoyando la implementación del ¨Programa de implementación del régimen nacional de ventanilla única de comercio exterior argentino¨ (AR-L1251). El objetivo general de dicho programa es mejorar la inserción internacional competitiva del sector productivo mediante el diseño e implementación de una plataforma tecnológica, normativa y de procesos para simplificar y facilitar las operaciones de comercio exterior y de inversiones –la Ventanilla Única de Comercio Exterior Argentina (VUCEA). Los objetivos específicos son: (i) optimizar los procesos de comercio internacional del país, a través de adecuaciones normativas, procesales, tecnológicas y de recursos humanos de las instituciones públicas y privadas involucradas; (ii) disminuir los tiempos y costos relacionados al comercio exterior; (iii) brindar información actualizada y servicios ofrecidos por instituciones públicas y privadas involucradas con los procesos de facilitación y promoción comercial del país; (iv) fortalecer técnica e institucionalmente a estas entidades, para operar la VUCEA de forma sostenible; y (v) facilitar la interoperabilidad de la VUCEA con otras plataformas de comercio exterior extranjeras.

El objetivo de la consultoría es realizar una revisión del estado actual de la VUCEA, incluyendo revisión de mecanismos de gobernanza, equipos de trabajo, estructura tecnológica, esquemas de interoperabilidad entre VUCEs y Sistemas de Comunidad Portuaria y alineación a las mejores prácticas en países que estén a la vanguardia a nivel mundial. Asimismo, el consultor proveerá apoyo técnico al área operativa de la División Comercio e Inversión ("TIN") la evaluación de términos de referencia y especificaciones técnicas para las adquisiciones a financiar por el programa

HRD Términos de Referencia

Esto es lo que harás

- Realizar un reporte que permita evaluar el nivel actual de avance de la VUCEA (avance procedimientos de comercio exterior, funciones, presupuesto, estructura organizativa) y recomendaciones específicas para el fortalecimiento de la ejecución del Programa.
- Apoyo en la ejecución de la operación VUCEA, incluyendo al menos 5 participaciones en talleres de trabajo con el Ministerio de Desarrollo Productivo y brindar recomendaciones estratégicas al equipo del BID para realizar ajustes al plan de ejecución del proyecto y plan estratégico de largo plazo;
- Colaborar con el equipo del Banco y otros consultores contratados en el seguimiento del Programa de referencia.
- Evaluar términos de referencia y especificaciones técnicas para adquisiciones financiadas por el programa

Cronograma de Entregas y Pagos

Click or tap here to enter text.

Entregable #	Porcentaje	Fecha Estimada de Entrega
1. Plan de Trabajo y Metodología	20	Una semana después de la firma
2. Informe intermedio	40	Hasta 3 meses luego de la firma
3. Informe final (validado por el equipo de trabajo)	40	Hasta 6 meses luego de la firma

Esto es lo que necesitas

- **Educación:** Ingeniero.
- **Experiencia:** Al menos 8 años en experiencia en Ventanillas Únicas de Comercio Exterior.
- **Idiomas:** Se requiere dominio de español y de inglés, oral y escrito. Se prefiere tener conocimientos adicionales de francés y portugués.

Habilidades claves

Campo técnico

- Aprendizaje continuo
- Colaborar y compartir conocimientos
- Centrarse en los clientes
- Comunicar e influir
- Innovar y probar cosas nuevas

HRD Términos de Referencia

Requisitos

- **Ciudadanía: Ciudadanía:** Usted es ciudadano de Argentina o ciudadano de uno de nuestros 48 países miembros, con residencia o permiso legal para trabajar en Argentina.
- **Consanguinidad:** No tiene miembros de su familia (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el BID, BID Invest o BID Lab.
- **Consideraciones en cuanto a la COVID-19:** la salud y la seguridad de nuestros empleados son nuestra principal prioridad. Como condición de empleo, el BID/BID Invest requiere que todos los nuevos empleados tengan la vacunación completa contra la COVID-19.

Tipo de contrato y duración

- Tipo de Contrato: Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), suma alzada
- Duración: 132 días en un periodo de 6 meses.

Qué ofrecemos

El Grupo BID ofrece beneficios que responden a las diferentes necesidades y momentos de la vida de un empleado. Estos beneficios incluyen:

- Un paquete de **remuneración competitiva.**
- Una manera flexible de trabajar. Se le evaluará por entregable.

Nuestra cultura

En el Grupo BID, trabajamos para todas las personas den lo mejor de sí y traigan a su verdadero yo al trabajo, estén dispuestas a intentar nuevos enfoques sin miedo, rindan cuentas de sus acciones y reciban una retribución por ellas.

La Diversidad, la Equidad, la Inclusión y el Sentido de Pertenencia (DEIB) son los pilares de nuestra organización. Celebramos todas las dimensiones de diversidad y animamos a que se postulen mujeres, LGBTQ+, personas con discapacidades, afrodescendientes e indígenas.

Nos cercioraremos de que a las personas con discapacidades se les brinden adaptaciones razonables para participar en el proceso de las entrevistas laborales. Si usted es un candidato calificado que tiene una discapacidad, envíenos un correo electrónico a diversity@iadb.org a fin de solicitar adaptaciones razonables para poder completar esta solicitud.

Nuestro Equipo de Recursos Humanos revisa exhaustivamente cada solicitud.

Acerca del Grupo BID

El Grupo BID, compuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), BID Invest y BID Lab, ofrece soluciones de financiamiento flexibles a sus países miembros para financiar el desarrollo

económico y social a través de préstamos y subsidios a entidades públicas y privadas en América Latina y el Caribe.

Acerca del BID

El Banco Interamericano de Desarrollo tiene como misión mejorar vidas. Fundado en 1959, el BID es una de las principales fuentes de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional de América Latina y el Caribe. El BID también realiza proyectos de investigación de vanguardia y ofrece asesoría sobre políticas, asistencia técnica y capacitación a clientes públicos y privados en toda la región.

Síguenos:

https://www.linkedin.com/company/inter-american-development-bank/

https://www.facebook.com/IADB.org

https://twitter.com/the_IDB

HRD Términos de Referencia

Consultoría 2: Consultoría para el Monitoreo y Evaluación del Programa AR-L1251 "Programa de Implementación del Régimen Nacional de Ventanilla Única de Comercio Exterior Argentino"

Ubicaciónº

El Grupo BID es una comunidad de personas diversas, versátiles y apasionadas, unidas para mejorar vidas en América Latina y el Caribe. Aquellos que trabajan con nosotros encuentran un propósito y hacen lo que más les gusta en un entorno inclusivo, colaborativo, ágil y gratificante.

Acerca de este puesto de trabajo

En diciembre de 2016, el BID aprobó el Programa AR-L1251 por US$ 73.6 millones con el objetivo general de mejorar la inserción internacional competitiva del sector productivo mediante el diseño e implementación de una plataforma tecnológica, normativa y de procesos para simplificar y facilitar las operaciones de comercio exterior y de inversiones – la Ventanilla Única de Comercio Exterior Argentino (VUCEA). Como objetivos específicos el Programa busca: (i) optimizar los procesos de comercio internacional del país, a través de adecuaciones normativas, procesales, tecnológicas y de recursos humanos de las instituciones públicas y privadas involucradas; (ii) disminuir los tiempos y costos relacionados al comercio exterior; (iii) brindar información actualizada y servicios ofrecidos por instituciones públicas y privadas involucradas con los procesos de facilitación y promoción comercial del país; (iv) fortalecer técnica e institucionalmente a estas entidades, para operar la VUCEA de forma sostenible; y (v) facilitar la interoperabilidad de la VUCEA con otras plataformas de comercio exterior extranjeras.

El Programa está estructurado en los siguientes componentes:

Componente I. Diseño de la VUCEA y reingeniería de procesos. Tiene por objetivo optimizar los procesos de comercio exterior mediante el diseño de la VUCEA, la definición de sus funciones tecnológicas y procesales, y la adaptación de los procesos y normas de las entidades estatales que formarán parte de la misma, para asegurar la ejecución del Programa.

Componente II. Implementación de la VUCEA y armonización tecnológica. Este componente tiene por objetivo desarrollar la tecnología de la VUCEA, de acuerdo a los resultados de las tareas de diseño y los módulos funcionales previstos como parte del Componente I. Dentro de este objetivo se encuentra comprendida la interconexión con las entidades públicas y privadas que participan del sistema VUCEA, para lo cual se desarrollará la tecnología necesaria y se les brindará soporte para la integración y mantenimiento del sistema.

Componente III. Gestión del cambio y coordinación interinstitucional. Este componente tiene por objetivo lograr una mayor articulación interinstitucional y promover la adecuada implementación de la VUCEA por parte de las entidades públicas y de las empresas y usuarios finales, así como una adecuada diseminación de los beneficios de la VUCEA y de las herramientas relacionadas con los servicios de información para el comercio exterior que potencien su utilización.

Componente IV. Gestión de interoperabilidad. Para potenciar el uso y beneficios de la plataforma VUCEA y contribuir a una profundización de la integración comercial de Argentina con sus principales socios comerciales, se prevé financiar un esquema de promoción de interoperabilidad con ventanillas únicas de otros países y con el sector privado. El nuevo

sistema deberá contemplar desde el diseño la posibilidad del intercambio electrónico de los datos relacionados, por ejemplo, con los certificados fitosanitario, zoosanitario y de origen, y otros documentos de comercio exterior tales como la declaración de aduana. Para esto, de ser necesario, se prevé realizar ajustes a programas existentes en las entidades públicas, para adaptarlos a los nuevos estándares y formatos de intercambio de datos electrónicos que se trabajen con los países que ya cuentan con sus respectivos módulos de interoperabilidad.

A la fecha, el programa tiene cerca del 39% de ejecución financiera, y la fecha actual de terminación de Proyecto es el 26 de julio de 2024. En este contexto se propone la presente consultoría con el objetivo de evaluar el progreso de la ejecución del Programa, así como proponer ajustes de mejora en la última etapa de ejecución.

Asimismo, a solicitud del Prestatario, el Programa se encuentra en proceso de modificación. Se redireccionarán US$ 15 millones de este préstamo a otra operación, lo que implicará el ajuste de la matriz de resultados del Programa.

El informe de Evaluación Intermedia del Programa será obtenido a partir de la evaluación de los resultados alcanzados, contemplando una revisión y evaluación de (i) los resultados iniciales previstos en el Programa; (ii) los resultados alcanzados a la fecha; (iii) la necesidad de acciones correctivas; y (iv) lecciones aprendidas a partir de la ejecución. Asimismo, se identificarán oportunidades de intercambio con otras VUCE de la región.

Para alcanzar el objetivo mencionado, el proceso de evaluación deberá contribuir a examinar, los siguientes aspectos, entre otros:

a. Cambios de contexto y revisión de supuestos (relevancia);
b. Resultados en términos de productos logrados (pertinencia);
c. Resultados de impacto (efectividad);
d. Logro de los indicadores de desempeño y metas (eficiencia);
e. Sostenibilidad y Lecciones Aprendidas.

Trabajarás para la División Integración Regional (INT) promueve la integración regional con el fin de impulsar las sinergias y la competitividad ampliada que se pueden alcanzar mediante la cooperación y la coordinación política entre países vecinos. Alentamos a los países a armonizar políticas, compartir conocimientos y crear infraestructuras compartidas que puedan atraer inversiones productivas y que equipen a la región para que pueda participar en las cadenas de valor globales

Esto es lo que harás

a. **Elaboración de un plan y cronograma de trabajo**: el consultor se reunirá con el BID y el OE para acordar el alcance de la documentación que será elaborada y definir el plan de trabajo, con los que podrá elaborar un plan integral de evaluación que contenga los siguientes puntos: (i) Reseña del Programa; (ii) Metodología (fuente de datos, instrumentos, procedimientos para la recopilación de datos, análisis de datos); iii) lista de entrevistados; (iv) calendario de actividades; y (v) Taller de validación de resultados del informe final.

b. **Revisión de la documentación del Programa**: Revisión de todo el material dispoible relacionado con el Programa, el cual incluirá, entre otros; (i) Contrato de Préstamo y sus modificatorios; (ii) Reglamento Operativo del Programa, (iii) Informe Inicial e Informes Semestrales de Monitoreo; (iv) Matriz de Resultados del Programa; (v) Informes de Auditoría; (vi) Planificación Financiera; (vii) Informes de consultorías realizadas en el marco del Programa; (viii) Programa de Ejecución Plurianual (PEP), Plan Operativo Anual (POA), Sistema de Ejecución de Planes de Adquisiciones (SEPA).

c. **Entrevistas**: (i) Realizar entrevistas al personal del OE y las entidades que intervienen directamente en la ejecución del Programa, como así también a los sectores beneficiarios del programa; (ii) Realizar entrevistas, a actores clave y beneficiarios del programa; y (iii) Otras entrevistas a determinar conjuntamente con el BID y el OE. Para cada una de estas entrevistas, el consultor deberá primero desarrollar y presentar sus ideas para que el contenido y formato de la encuesta/entrevista que se aplicará pueda captar la información requerida, así como también, para definir el método a utilizarse en la administración de los datos y tabulado de los resultados.

d. **Taller de discusión sobre los hallazgos para consolidación del informe final**: El consultor deberá realizar una presentación de los resultados ante el BID y el OE. El consultor utilizará las contribuciones para consolidar el informe final poniendo especial énfasis en las conclusiones, lecciones aprendidas y recomendaciones a ser reflejadas en los documentos de planificación del programa y otros relacionados con las actividades durante la última fase de ejecución del Contrato de Préstamo.

e. **Participación de reuniones de trabajo por la modificación de la matriz de resultados:** El consultor participará de las reuniones mantenidas con el OE y el BID para acordar los cambios a la matriz de resultados, y apoyará en la definición de la matriz modificada.

-

Cronograma de Entregas y Pagos

Click or tap here to enter text.

Producto	Forma de Pago (%)
1. Plan de Trabajo con cronograma, a los 10 días de suscripción del contrato.	20%
2. Informe Preliminar que contenga el borrador de la evaluación, los diagnósticos realizados y los principales hallazgos, a los 40 días de suscripción del contrato.	30%
3. Informe Final de Evaluación Intermedia, que contenga los resultados y recomendaciones, a los 60 días de suscripción del contrato.	30%

4. Informe resumen del Taller de validación de resultados, a los 80 días de suscripción del contrato.	20%

Esto es lo que necesitas

- **Educación:** Maestría en Economía, Comercio Exterior u otros campos pertinentes a las responsabilidades de la función.
- **Experiencia:** Mínimo de 10 años de experiencia profesional, de los cuales deberá contar con al menos 5 años de experiencia en a) Gestión y/o evaluación de proyectos de desarrollo, b) Gestión de indicadores y base de datos, c) Comercio Exterior, d) Análisis de datos e información cualitativa y cuantitativa vinculadas con la evaluación de programas. Elaboración de al menos una evaluación de programa con financiamiento multilateral.
- **Idiomas:** Se requiere dominio de español y de inglés, oral y escrito. Se prefiere tener conocimientos adicionales de francés y portugués.

Habilidades claves

Campo técnico

- Diseño y equipamiento de laboratorios
- Diseño y equipamiento de plantas piloto
- Colaborar y compartir conocimientos
- Centrarse en los clientes
- Comunicar e influir
- Innovar y probar cosas nuevas

Requisitos

- **Ciudadanía: Ciudadanía:** Usted es ciudadano de Argentina o ciudadano de uno de nuestros 48 países miembros, con residencia o permiso legal para trabajar en Argentina.
- **Consanguinidad:** No tiene miembros de su familia (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el BID, BID Invest o BID Lab.
- **Consideraciones en cuanto a la COVID-19:** la salud y la seguridad de nuestros empleados son nuestra principal prioridad. Como condición de empleo, el BID/BID Invest requiere que todos los nuevos empleados tengan la vacunación completa contra la COVID-19.

Tipo de contrato y duración

- Tipo de Contrato: Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), suma alzada
- Duración: 66 días en un periodo de 3 meses.

HRD Términos de Referencia

Qué ofrecemos

El Grupo BID ofrece beneficios que responden a las diferentes necesidades y momentos de la vida de un empleado. Estos beneficios incluyen:

- Un paquete de **remuneración competitiva.**
- Una manera flexible de trabajar. Se le evaluará por entregable.

Nuestra cultura

En el Grupo BID, trabajamos para todas las personas den lo mejor de sí y traigan a su verdadero yo al trabajo, estén dispuestas a intentar nuevos enfoques sin miedo, rindan cuentas de sus acciones y reciban una retribución por ellas.

La Diversidad, la Equidad, la Inclusión y el Sentido de Pertenencia (DEIB) son los pilares de nuestra organización. Celebramos todas las dimensiones de diversidad y animamos a que se postulen mujeres, LGBTQ+, personas con discapacidades, afrodescendientes e indígenas.

Nos cercioraremos de que a las personas con discapacidades se les brinden adaptaciones razonables para participar en el proceso de las entrevistas laborales. Si usted es un candidato calificado que tiene una discapacidad, envíenos un correo electrónico a diversity@iadb.org a fin de solicitar adaptaciones razonables para poder completar esta solicitud.

Nuestro Equipo de Recursos Humanos revisa exhaustivamente cada solicitud.

Acerca del Grupo BID

El Grupo BID, compuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), BID Invest y BID Lab, ofrece soluciones de financiamiento flexibles a sus países miembros para financiar el desarrollo económico y social a través de préstamos y subsidios a entidades públicas y privadas en América Latina y el Caribe.

Acerca del BID

El Banco Interamericano de Desarrollo tiene como misión mejorar vidas. Fundado en 1959, el BID es una de las principales fuentes de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional de América Latina y el Caribe. El BID también realiza proyectos de investigación de vanguardia y ofrece asesoría sobre políticas, asistencia técnica y capacitación a clientes públicos y privados en toda la región.

Síguenos:

https://www.linkedin.com/company/inter-american-development-bank/

https://www.facebook.com/IADB.org

https://twitter.com/the_IDB

ANEXO A

TÉRMINOS DE REFERENCIA

MISIONES COMERCIALES INVERSAS PARA APOYAR A LAS PROVINCIAS DE MENDOZA Y SANTA FE, ARGENTINA, EN LA BUSQUEDA DE UN GRUPO DE EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS CON POTENCIAL DE GENERACION DE OPORTUNIDADES DE INVERSION

1. **Antecedentes y Justificación**

1.1 El Banco ha implementado con éxito misiones comerciales inversas en diversos países de la región. Por ejemplo, en Ecuador se realizó una misión inversa en noviembre de 2021 en la que participaron 413 empresas de Ecuador y el mundo y declararon intenciones de negocios por US$4.430 millones. En Paraguay, en septiembre 2022, se realizó una misión inversa en la que participaron 93 empresas y generaron US$8.005 millones en intenciones de negocios. En una misión inversa realizada con la provincia de Entre Ríos en el mes de julio en el marco de la operación AR-L1126, participaron 31 empresas estadounidenses que generaron US$216 millones en intenciones de negocios. Hasta el momento tres de estas empresas han cerrado negocios con contrapartes en la provincia.

2 **Objetivos** Los objetivos de esta consultoría son (i) lograr la participación de al menos 20 empresas principalmente estadounidenses y, en menor medida, europeas y/o latinoamericanas con alto potencial para invertir en las provincia de Mendoza y Santa Fe, (ii) colaborar en la preparación de la participación de estos inversores y de las posibles empresas de recepción de estas inversiones, con el objetivo de incrementar la probabilidad de concreción de las inversiones, (iii) aportar ideas y feedback al equipo del BID en el diseño de la estructura y contenido del evento, (iv) lograr que un representante de alto nivel participe en el evento como panelista, y (iv) presentar las conclusiones de la misión comercial, con aprendizajes que perdurarán en los equipos de trabajo y en las empresas locales.

3 **Alcance de los Servicios**

3.1 La firma consultora (FC) deberá realizar la búsqueda de al menos 20 empresas principalmente estadounidenses y, en menor medida, europeas y/o latinoamericanas con alto potencial para invertir en las provincias, garantizando su participación la misión comercial inversa.

4 **Actividades Clave**

4.1 La firma consultora deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

4.1.1 Elaborar un plan de trabajo que contenga el detalle de las actividades, cronograma y la propuesta metodológica para el desarrollo de cada uno de los entregables de la consultoría.

4.1.2 Realizar un listado de empresas de Estados Unidos, Europa y/o LATAM, a quienes se invitará a participar en el evento, y se presentará el portafolio de proyectos de inversión de las provincias.

4.1.3 Coordinar con las contrapartes del gobierno de las provincias, la definición del portafolio de proyectos de inversión en sectores con mayor potencial, que se presentará a inversionistas de Estados Unidos, Europa y/o LATAM. A su vez, el listado de empresarios locales que tendrán relacionamiento con los inversionistas extranjeros.

4.1.4 Presentar a las empresas principalmente estadounidenses y, en menor medida, europeas y/o latinoamericanas con alto potencial para invertir en los proyectos de inversión de las provincias,

invitándolos a participar en el evento. Esta actividad incluye el desarrollo de actividades de marketing necesarias para realizar la captación de empresas estadounidenses, europeas y latinoamericanas, y reuniones bilaterales presenciales con los potenciales inversionistas participantes.

4.1.5 Organizar la logística de la visita de las empresas que participarán en el foro de inversión, lo cual incluye viajes, hospedaje, y transporte. Los costos del viaje serán cubiertos por el empresario o por la consultora.

4.1.6 Coordinar las reuniones de relacionamiento entre los inversores extranjeros, empresas locales y Gobierno, ya sea dentro o fuera de la rueda de negocios que se organizará como parte del evento.

4.1.7 Realizar el acompañamiento y apoyo a las empresas de Estados Unidos, Europa y LATAM, y de las provincias, en el cierre de acuerdos y oportunidades de inversión.

4.1.8 Elaborar un informe final que detalle las oportunidades de inversión identificadas y concretadas, la participación del grupo de empresas de Estados Unidos, Europa y LATAM al evento, conclusiones y recomendaciones para la participación de empresas de Estados Unidos, Europa y LATAM en el desarrollo de otros eventos.

5 Productos Esperados

5.1 La firma consultora deberá presentar los siguientes entregables:

1. **Entregable 1:** Plan de trabajo que contenga el detalle de las actividades, cronograma y la propuesta metodológica.
2. **Entregable 2:** Documento con el listado de empresas principalmente estadounidenses y, en menor medida, europeas y/o latinoamericanas con alto potencial para invertir en las provincias que confirmaron su participación en la misión comercial inversa, y a quienes se les presentó o presentará el portafolio de proyectos de inversión de las provincias. Este entregable se considerará completo cuando se confirmen el 50% de las empresas
3. **Entregable 3:** Informe final que detalle la participación de las empresas seleccionadas en el evento, las oportunidades de inversión identificadas y concretadas, las reuniones sostenidas con empresas de las provincias y representantes de gobierno, conclusiones y recomendaciones para la participación de empresas de Estados Unidos, Europa y/o LATAM en el desarrollo de otros eventos de inversión. Debe incluir el detalle del acompañamiento y apoyo realizado, para el cierre de acuerdos y oportunidades de inversión.

6 Calendario del Proyecto e Hitos

6.1 La consultoría deberá realizarse en su totalidad en un periodo de noventa (90) días, con el siguiente cronograma de entregables:

Entregables	**Plazo de presentación**
Entregable 1	A 5 días de la firma del contrato
Entregable 2	Al momento de la entrega del documento confirmatorio
Entregable 3	Al momento de la entrega del informe final

7 Requisitos de los Informes

7.1 Los informes deberán ser presentados en español, en copia digital que incluya los archivos en formato editable y en PDF.

7.2 Cada uno de los entregables será revisado y comentado por la autoridad competente. El plazo para revisar y comentar los informes será de diez (10) días hábiles, si pasado ese plazo la supervisión no emite ninguna observación, el informe se considerará aprobado. De lo contrario, el equipo de consultores deberá realizar los ajustes y ediciones correspondientes.

7.3 La autoridad competente podrá solicitar aclaraciones, adiciones, ajustes y en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos, desde la recepción del primer producto hasta dentro de los 30 días siguientes a la terminación del Contrato. En el evento que se solicite aclaraciones, adiciones, ajustes o en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos, el proponente seleccionado deberá hacer entrega del respectivo producto aclarado, adicionado, ajustado o modificado dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la respectiva solicitud.

8 Criterios de aceptación

8.1 Los informes descritos en el punto cinco (5) de estos términos de referencia, deberán contar con un concepto técnico favorable por parte del equipo BID y la aprobación de Mikael Larsson (INT/TIN), Especialista líder en Comercio e inversión e Ignacio Estévez, Asociado Senior en Integración y Comercio (INT/TIN). Los entregables se considerarán finales, una vez incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizada por los gobiernos de las provincias y, el Banco emita su aprobación por escrito.

9 Otros Requisitos

N/A

10 Supervisión e Informes

10.1 La firma consultora será supervisada por el equipo conformado por Francisco Estrázulas (INT/TIN) e Ignacio Estévez (INT/TIN). Dicho equipo deberá mantenerse informado acerca del avance de la consultoría, participación de los involucrados, e informes, así como de cualquier aspecto relacionado a los mismos. Será responsabilidad de la firma consultora 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 entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría.

Plan de Pagos	
Etapas	**%**
Entregable 1	30%
Entregable 2	50%
Entregable 3	20%

TOTAL	**100%**

12 Calificación del equipo de consultores

12.1 Persona jurídica especializada en el fortalecimiento de oportunidades internacionales para atraer inversión extranjera directa a un país. Con al menos 5 años de experiencia en el desarrollo de misiones comerciales en la promoción de inversión extranjera directa, asesoramiento a empresas que deseen invertir y establecer sus operaciones en el extranjero, y asesoramiento a empresas locales sobre como relacionarse y asociarse con empresas extranjeras.

12.2 El equipo de consultores deberá estar compuesto mínimo por:

- Profesional en Ciencias Políticas y en Relaciones Internacionales, con más de 10 años de experiencia en el diseño de soluciones para atraer inversiones extranjeras y establecer alianzas estratégicas.
- Profesional en Ciencias Políticas, con más de 15 años de experiencia en internacionalización corporativa y consultoría política tanto a nivel nacional como internacional.

12.3 **Idiomas**: español/inglés.

13 Características de la Consultoría

- El contrato será bajo la modalidad de suma alzada y comprende todos los gastos necesarios para la ejecución del servicio.
- Lugar de trabajo: Consultoría externa.
- El monto del contrato incluye todos los impuestos de Ley, el consultor será responsable de su cumplimiento.