

Consultoría para diseñar planes de acción que permitan a México incrementar su participación en segmentos específicos de cadenas globales de valor estratégicas como los minerales críticos para la transición energética

Contexto de la búsqueda:

Durante la última década, se inició un proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV) debido a muchos factores como desastres naturales, cuellos de botella en infraestructuras críticas para el transporte internacional, la pandemia de COVID-19, tensiones geopolíticas y búsqueda de las empresas por reducir su huella de carbono, entre otros. Esta tendencia representa una oportunidad para que América Latina y el Caribe (ALC) aumente su participación en las cadenas de valor. Dadas algunas de las características de los países de ALC en general, y de los países de la Alianza de las Américas para la Prosperidad Económica (APEP) en particular, en términos de proximidad a los Estados Unidos, zonas horarias similares y valores en común, la región de ALC tiene una oportunidad sin precedentes de convertirse en una parte vital de esta reorganización de las cadenas de suministro con una mayor presencia del hemisferio occidental en varias industrias.

Luego de un exitoso Foro de Inversión Responsable de APEP organizado por el BID en asociación con el Gobierno de los Estados Unidos el 2 de noviembre de 2023, el gobierno de Estados Unidos solicitó el apoyo del BID para preparar estudios de competitividad de 10 de los países de APEP, que incluye a México centrado en tres sectores estratégicos: (i) minerales críticos como insumos para la transición energética limpia; (ii) semiconductores; y (iii) insumos médicos.

La participación de México en las cadenas de producción mundiales es la más alta de la región; entre 2017 y 2019, el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones mexicanas alcanzó el 30,5%.¹ En este contexto, impulsar el desarrollo de proveedores locales para incrementar el valor mexicano en las exportaciones es una prioridad para el gobierno mexicano².

Las empresas, en particular las PYMEs, enfrentan diversos desafíos, como las asimetrías de información sobre la oferta y demanda de bienes y servicios entre empresas tractoras y proveedoras, difícil acceso a certificaciones, problemas de acceso a financiamiento (particularmente capital de trabajo), falta de talento (técnico o especializado) y tramitología excesiva.

Esta consultoría buscará desarrollar productos que permitan identificar las brechas de competitividad y elaborar planes de acción para que México pueda insertarse en segmentos específicos de las CGV de minerales críticos como insumos para la transición energética limpia, considerando elementos como capacidad productiva, infraestructura, clima de negocios, estándares ambientales y sociales, entre otros.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha venido trabajando de cerca con muchos países de ALC para conocer las oportunidades potenciales para atraer mayores inversiones y aumentar su participación en mercados internacionales mediante la elaboración de estrategias específicas.

¹ BID con datos de UNCTAD.

² Obtenido de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/502402/RISEoct2019.pdf>.

La misión del equipo:

El Sector de Integración y Comercio del BID (INT) ofrece una amplia gama de productos para apoyar la agenda de integración, comercio e inversión de ALC a través de: (i) el diseño, preparación y ejecución de un pipeline operativo y cartera de operaciones (préstamos, asistencia técnica e insumos operativos); (ii) apoyo a iniciativas estratégicas de integración dentro de la región y con socios estratégicos externos en América, Europa y Asia; (iii) apoyo a la agenda de desarrollo e integración Público-Privada en la región (a través de iniciativas como ConnectAmericas, el Diálogo Empresarial de las Américas y la organización de los principales foros internacionales de comercio e inversión); (iv) diálogos sobre políticas de alto nivel e investigación de políticas aplicadas sobre temas relacionados con el comercio, la inversión y la integración; y (v) asistencia técnica de expertos y desarrollo de capacidades.

Lo que harás:

En coordinación con el BID, y los expertos que el Banco indique, el consultor/a llevará adelante las actividades necesarias para alcanzar el objetivo antes descrito que, al menos, incluirán:

1. Investigación de escritorio: Revisión de información existente: Recopilar información sobre estudios, análisis o informes existentes, tanto del sector público como privado, centrados en México y que sean relevantes para la cadena de suministro analizada. Realizar un resumen de los aspectos clave de esta información.
2. Contribuciones al informe: Mapeo del desarrollo y la integración de los proveedores locales en las cadenas de valor mundiales: Elaborar la sección del informe que mapee la integración de los proveedores locales en las cadenas de valor mundiales, incluyendo información sobre las fortalezas y capacidades clave de estas empresas y las principales áreas de desarrollo.
3. Participación en la investigación de campo: Apoyo al desarrollo de la agenda de la misión: Coordinar con el BID y las contrapartes del gobierno mexicano el desarrollo de la agenda para las dos misiones de país.
4. Recomendar actores relevantes en los sectores público y privado (incluyendo asociaciones, empresas, proveedores, academia, centros de investigación, etc.) proporcionando información de contacto cuando sea pertinente.
5. Asistir a entrevistas: Análisis de entrevistas: Preparar un análisis de los hallazgos clave de cada misión. Esto debe incluir referencias a entrevistas específicas para respaldar el análisis.
6. Resumen de ventajas y limitaciones: Elaborar un breve resumen de las ventajas y limitaciones de operar en la industria relevante en México.

Entregables:

- **Entregable 1:** Propuesta de plan de trabajo y enfoque metodológico –1 semana luego del inicio del contrato;
- **Entregable 2:** informe intermedio en formato Power Point y Word que incluya los puntos 1 y 2 de la sección anterior – 4 semanas luego del inicio del contrato.
- **Entregable 3:** informe final en formato Power Point y Word que incluya todos los puntos de la sección anterior – 16 semanas luego del inicio del contrato.

Cronograma de pagos:

- 20% a la entrega y aprobación del Entregable 1 – Plan de trabajo
- 40% a la entrega y aprobación del Entregable 2 – Informe intermedio
- 40% a la entrega y aprobación del Entregable 3 – Informe final y presentación.



Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 15 (quince) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés

Competencias generales y técnicas:

- **Área de Especialización:** economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- **Aptitudes:** debe tener conocimientos en temas de comercio internacional, atracción de inversiones, desarrollo industrias locales, cadenas regionales de valor, entre otros.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos, suma alzada.
- **Duración del contrato:** 4 meses.
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** La supervisión estará a cargo de Irasema Infante, Especialista Líder de Integración Regional, del Sector de Integración y Comercio (INT/RIU).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar la vida de las personas en América Latina y el Caribe, y pueden hacer lo que aman en un entorno laboral diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la igualdad de género. Nuestros empleados, pueden formar parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a intereses comunes.

Estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo y por eso alentamos a las mujeres, LGBTQ +, personas con discapacidades, afrodescendientes y pueblos indígenas a que presenten sus solicitudes.

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

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.

Consultoría para diseñar planes de acción que permitan a México incrementar su participación en segmentos específicos de cadenas globales de valor estratégicas como los insumos médicos (farmacéuticos y dispositivos médicos)

Contexto de la búsqueda:

Durante la última década, se inició un proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV) debido a muchos factores como desastres naturales, cuellos de botella en infraestructuras críticas para el transporte internacional, la pandemia de COVID-19, tensiones geopolíticas y búsqueda de las empresas por reducir su huella de carbono, entre otros. Esta tendencia representa una oportunidad para que América Latina y el Caribe (ALC) aumente su participación en las cadenas de valor. Dadas algunas de las características de los países de ALC en general, y de los países de la Alianza de las Américas para la Prosperidad Económica (APEP) en particular, en términos de proximidad a los Estados Unidos, zonas horarias similares y valores en común, la región de ALC tiene una oportunidad sin precedentes de convertirse en una parte vital de esta reorganización de las cadenas de suministro con una mayor presencia del hemisferio occidental en varias industrias.

Luego de un exitoso Foro de Inversión Responsable de APEP organizado por el BID en asociación con el Gobierno de los Estados Unidos el 2 de noviembre de 2023, el gobierno de Estados Unidos solicitó el apoyo del BID para preparar estudios de competitividad de 10 de los países de APEP, que incluye a México centrado en tres sectores estratégicos: (i) minerales críticos como insumos para la transición energética limpia; (ii) semiconductores; y (iii) insumos médicos.

La participación de México en las cadenas de producción mundiales es la más alta de la región; entre 2017 y 2019, el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones mexicanas alcanzó el 30,5%.³ En este contexto, impulsar el desarrollo de proveedores locales para incrementar el valor mexicano en las exportaciones es una prioridad para el gobierno mexicano⁴.

Las empresas, en particular las PYMEs, enfrentan diversos desafíos, como las asimetrías de información sobre la oferta y demanda de bienes y servicios entre empresas tractoras y proveedoras, difícil acceso a certificaciones, problemas de acceso a financiamiento (particularmente capital de trabajo), falta de talento (técnico o especializado) y tramitología excesiva.

Esta consultoría buscará desarrollar productos que permitan identificar las brechas de competitividad y elaborar planes de acción para que México pueda insertarse en segmentos específicos de las CGV de minerales críticos como insumos para la transición energética limpia, considerando elementos como capacidad productiva, infraestructura, clima de negocios, estándares ambientales y sociales, entre otros.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha venido trabajando de cerca con muchos países de ALC para conocer las oportunidades potenciales para atraer mayores inversiones y aumentar su participación en mercados internacionales mediante la elaboración de estrategias específicas.

La misión del equipo:

³ BID con datos de UNCTAD.

⁴ Obtenido de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/502402/RISEoct2019.pdf>.



El Sector de Integración y Comercio del BID (INT) ofrece una amplia gama de productos para apoyar la agenda de integración, comercio e inversión de ALC a través de: (i) el diseño, preparación y ejecución de un pipeline operativo y cartera de operaciones (préstamos, asistencia técnica e insumos operativos); (ii) apoyo a iniciativas estratégicas de integración dentro de la región y con socios estratégicos externos en América, Europa y Asia; (iii) apoyo a la agenda de desarrollo e integración Público-Privada en la región (a través de iniciativas como ConnectAmericas, el Diálogo Empresarial de las Américas y la organización de los principales foros internacionales de comercio e inversión); (iv) diálogos sobre políticas de alto nivel e investigación de políticas aplicadas sobre temas relacionados con el comercio, la inversión y la integración; y (v) asistencia técnica de expertos y desarrollo de capacidades.

Lo que harás:

En coordinación con el BID, y los expertos que el Banco indique, el consultor/a llevará adelante las actividades necesarias para alcanzar el objetivo antes descrito que, al menos, incluirán:

7. Investigación de escritorio: Revisión de información existente: Recopilar información sobre estudios, análisis o informes existentes, tanto del sector público como privado, centrados en México y que sean relevantes para la cadena de suministro analizada. Realizar un resumen de los aspectos clave de esta información.
8. Contribuciones al informe: Mapeo del desarrollo y la integración de los proveedores locales en las cadenas de valor mundiales: Elaborar la sección del informe que mapee la integración de los proveedores locales en las cadenas de valor mundiales, incluyendo información sobre las fortalezas y capacidades clave de estas empresas y las principales áreas de desarrollo.
9. Participación en la investigación de campo: Apoyo al desarrollo de la agenda de la misión: Coordinar con el BID y las contrapartes del gobierno mexicano el desarrollo de la agenda para las dos misiones de país.
10. Recomendar actores relevantes en los sectores público y privado (incluyendo asociaciones, empresas, proveedores, academia, centros de investigación, etc.) proporcionando información de contacto cuando sea pertinente.
11. Asistir a entrevistas: Análisis de entrevistas: Preparar un análisis de los hallazgos clave de cada misión. Esto debe incluir referencias a entrevistas específicas para respaldar el análisis.
12. Resumen de ventajas y limitaciones: Elaborar un breve resumen de las ventajas y limitaciones de operar en la industria relevante en México.

Entregables:

- **Entregable 1:** Propuesta de plan de trabajo y enfoque metodológico –1 semana luego del inicio del contrato;
- **Entregable 2:** informe intermedio en formato Power Point y Word que incluya los puntos 1 y 2 de la sección anterior – 4 semanas luego del inicio del contrato.
- **Entregable 3:** informe final en formato Power Point y Word que incluya todos los puntos de la sección anterior – 16 semanas luego del inicio del contrato.

Cronograma de pagos:

- 20% a la entrega y aprobación del Entregable 1 – Plan de trabajo
- 40% a la entrega y aprobación del Entregable 2 – Informe intermedio
- 40% a la entrega y aprobación del Entregable 3 – Informe final y presentación.

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 15 (quince) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés

Competencias generales y técnicas:

- **Área de Especialización:** economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- **Aptitudes:** debe tener conocimientos en temas de comercio internacional, atracción de inversiones, desarrollo industrias locales, cadenas regionales de valor, entre otros.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos, suma alzada.
- **Duración del contrato:** 4 meses.
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** La supervisión estará a cargo de Irasema Infante, Especialista Líder de Integración Regional, del Sector de Integración y Comercio (INT/RIU).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar la vida de las personas en América Latina y el Caribe, y pueden hacer lo que aman en un entorno laboral diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la igualdad de género. Nuestros empleados, pueden formar parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a intereses comunes.

Estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo y por eso alentamos a las mujeres, LGBTQ +, personas con discapacidades, afrodescendientes y pueblos indígenas a que presenten sus solicitudes.

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

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.



Consultoría para diseñar planes de acción que permitan a México incrementar su participación en segmentos específicos de cadenas globales de valor estratégicas como los electrónicos y los semiconductores

Contexto de la búsqueda:

Durante la última década, se inició un proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV) debido a muchos factores como desastres naturales, cuellos de botella en infraestructuras críticas para el transporte internacional, la pandemia de COVID-19, tensiones geopolíticas y búsqueda de las empresas por reducir su huella de carbono, entre otros. Esta tendencia representa una oportunidad para que América Latina y el Caribe (ALC) aumente su participación en las cadenas de valor. Dadas algunas de las características de los países de ALC en general, y de los países de la Alianza de las Américas para la Prosperidad Económica (APEP) en particular, en términos de proximidad a los Estados Unidos, zonas horarias similares y valores en común, la región de ALC tiene una oportunidad sin precedentes de convertirse en una parte vital de esta reorganización de las cadenas de suministro con una mayor presencia del hemisferio occidental en varias industrias.

Luego de un exitoso Foro de Inversión Responsable de APEP organizado por el BID en asociación con el Gobierno de los Estados Unidos el 2 de noviembre de 2023, el gobierno de Estados Unidos solicitó el apoyo del BID para preparar estudios de competitividad de 10 de los países de APEP, que incluye a México centrado en tres sectores estratégicos: (i) minerales críticos como insumos para la transición energética limpia; (ii) semiconductores; y (iii) insumos médicos.

La participación de México en las cadenas de producción mundiales es la más alta de la región; entre 2017 y 2019, el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones mexicanas alcanzó el 30.5%.⁵ En este contexto, impulsar el desarrollo de proveedores locales para incrementar el valor mexicano en las exportaciones es una prioridad para el gobierno mexicano⁶.

Las empresas, en particular las PYMEs, enfrentan diversos desafíos, como las asimetrías de información sobre la oferta y demanda de bienes y servicios entre empresas tractoras y proveedoras, difícil acceso a certificaciones, problemas de acceso a financiamiento (particularmente capital de trabajo), falta de talento (técnico o especializado) y tramitología excesiva.

Esta consultoría buscará desarrollar productos que permitan identificar las brechas de competitividad y elaborar planes de acción para que México pueda insertarse en segmentos específicos de las CGV de minerales críticos como insumos para la transición energética limpia, considerando elementos como capacidad productiva, infraestructura, clima de negocios, estándares ambientales y sociales, entre otros.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha venido trabajando de cerca con muchos países de ALC para conocer las oportunidades potenciales para atraer mayores inversiones y aumentar su participación en mercados internacionales mediante la elaboración de estrategias específicas.

⁵ BID con datos de UNCTAD.

⁶ Obtenido de: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/502402/RISEoct2019.pdf>

La misión del equipo:

El Sector de Integración y Comercio del BID (INT) ofrece una amplia gama de productos para apoyar la agenda de integración, comercio e inversión de ALC a través de: (i) el diseño, preparación y ejecución de un pipeline operativo y cartera de operaciones (préstamos, asistencia técnica e insumos operativos); (ii) apoyo a iniciativas estratégicas de integración dentro de la región y con socios estratégicos externos en América, Europa y Asia; (iii) apoyo a la agenda de desarrollo e integración Público-Privada en la región (a través de iniciativas como ConnectAmericas, el Diálogo Empresarial de las Américas y la organización de los principales foros internacionales de comercio e inversión); (iv) diálogos sobre políticas de alto nivel e investigación de políticas aplicadas sobre temas relacionados con el comercio, la inversión y la integración; y (v) asistencia técnica de expertos y desarrollo de capacidades.

Lo que harás:

En coordinación con el BID, y los expertos que el Banco indique, el consultor/a llevará adelante las actividades necesarias para alcanzar el objetivo antes descrito que, al menos, incluirán:

13. Investigación de escritorio: Revisión de información existente: Recopilar información sobre estudios, análisis o informes existentes, tanto del sector público como privado, centrados en México y que sean relevantes para la cadena de suministro analizada. Realizar un resumen de los aspectos clave de esta información.
14. Contribuciones al informe: Mapeo del desarrollo y la integración de los proveedores locales en las cadenas de valor mundiales: Elaborar la sección del informe que mapee la integración de los proveedores locales en las cadenas de valor mundiales, incluyendo información sobre las fortalezas y capacidades clave de estas empresas y las principales áreas de desarrollo.
15. Participación en la investigación de campo: Apoyo al desarrollo de la agenda de la misión: Coordinar con el BID y las contrapartes del gobierno mexicano el desarrollo de la agenda para las dos misiones de país.
16. Recomendar actores relevantes en los sectores público y privado (incluyendo asociaciones, empresas, proveedores, academia, centros de investigación, etc.) proporcionando información de contacto cuando sea pertinente.
17. Asistir a entrevistas: Análisis de entrevistas: Preparar un análisis de los hallazgos clave de cada misión. Esto debe incluir referencias a entrevistas específicas para respaldar el análisis.
18. Resumen de ventajas y limitaciones: Elaborar un breve resumen de las ventajas y limitaciones de operar en la industria relevante en México.

Entregables:

- **Entregable 1:** Propuesta de plan de trabajo y enfoque metodológico –1 semana luego del inicio del contrato;
- **Entregable 2:** informe intermedio en formato Power Point y Word que incluya los puntos 1 y 2 de la sección anterior – 4 semanas luego del inicio del contrato.
- **Entregable 3:** informe final en formato Power Point y Word que incluya todos los puntos de la sección anterior – 16 semanas luego del inicio del contrato.

Cronograma de pagos:

- 20% a la entrega y aprobación del Entregable 1 – Plan de trabajo
- 40% a la entrega y aprobación del Entregable 2 – Informe intermedio
- 40% a la entrega y aprobación del Entregable 3 – Informe final y presentación.



Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 15 (quince) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés

Competencias generales y técnicas:

- **Área de Especialización:** economía, relaciones internacionales, derecho o disciplinas relacionadas.
- **Aptitudes:** debe tener conocimientos en temas de comercio internacional, atracción de inversiones, desarrollo industrias locales, cadenas regionales de valor, entre otros.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos, suma alzada.
- **Duración del contrato:** 4 meses.
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** La supervisión estará a cargo de Irasema Infante, Especialista Líder de Integración Regional, del Sector de Integración y Comercio (INT/RIU).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar la vida de las personas en América Latina y el Caribe, y pueden hacer lo que aman en un entorno laboral diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la igualdad de género. Nuestros empleados, pueden formar parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a intereses comunes.

Estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo y por eso alentamos a las mujeres, LGBTQ +, personas con discapacidades, afrodescendientes y pueblos indígenas a que presenten sus solicitudes.

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

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.

Consultoría para apoyar actividades de promoción y capacitación a PYMEs, incluyendo aquellas lideradas por mujeres, para vincularlas con compradores internacionales de bienes y servicios, incluyendo mediante ruedas de negocios presenciales y/o virtuales.

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. Durante la última década, se inició un proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV) debido a muchos factores como desastres naturales, cuellos de botella en infraestructuras críticas para el transporte internacional, la pandemia de COVID-19, tensiones geopolíticas y búsqueda de las empresas por reducir su huella de carbono, entre otros. Esta tendencia representa una oportunidad para que América Latina y el Caribe (ALC) aumente su participación en las cadenas de valor. Dadas algunas de las características de los países de ALC en general, y de los países de la Alianza de las Américas para la Prosperidad Económica (APEP) en particular, en términos de proximidad a los Estados Unidos, zonas horarias similares y valores en común, la región de ALC tiene una oportunidad sin precedentes de convertirse en una parte vital de esta reorganización de las cadenas de suministro con una mayor presencia del hemisferio occidental en varias industrias.
- 1.2. Luego de un exitoso Foro de Inversión Responsable de APEP organizado por el BID en asociación con el Gobierno de los Estados Unidos el 2 de noviembre de 2023, el gobierno de Estados Unidos solicitó el apoyo del BID para preparar estudios de competitividad de 10 de los países de APEP, que incluye a México centrado en tres sectores estratégicos: (i) minerales críticos como insumos para la transición energética limpia; (ii) semiconductores; y (iii) insumos médicos.
- 1.3. La participación de México en las cadenas de producción mundiales es la más alta de la región; entre 2017 y 2019, el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones mexicanas alcanzó el 30.5%. En este contexto, impulsar el desarrollo de proveedores locales para incrementar el valor mexicano en las exportaciones es una prioridad para el gobierno mexicano.
- 1.4. Las empresas, en particular las PYMEs, enfrentan diversos desafíos, como las asimetrías de información sobre la oferta y demanda de bienes y servicios entre empresas tractoras y proveedoras, difícil acceso a certificaciones, problemas de acceso a financiamiento (particularmente capital de trabajo), falta de talento (técnico o especializado) y tramitología excesiva.
- 1.5. El Banco Interamericano de Desarrollo tiene una amplia experiencia desarrollado actividades para la promoción de las exportaciones, la creación de negocios internacionales, la capacitación y la internacionalización de las PYME, así como la atracción de inversión extranjera directa. Así, esta consultoría buscará continuar apoyando al gobierno de México en el desarrollo de actividades que promuevan las exportaciones, la vinculación de PYME con empresas exportadoras y la atracción de inversión.



2. Objetivos

- 2.1. El objetivo general llevar a cabo cuestiones logísticas para realizar actividades de promoción de exportaciones y de inversión en beneficio de las empresas mexicanas, en particular las PYME y las lideradas por mujeres u otros grupos minoritarios.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1 La firma seleccionada brindará apoyo logístico para la coordinación y ejecución general de los eventos de promoción.
- 3.2 La firma será responsable del desarrollo logístico de los eventos a realizar para garantizar la ejecución exitosa, incluida la obtención y gestión de proveedores locales.
- 3.3 La firma mantendrá una estrecha comunicación con el BID para todos los asuntos logísticos.

4. Actividades Clave

Se espera que el proveedor seleccionado realice las siguientes tareas:

- 4.1. Producción Integral y Coordinación: Planificación completa del evento. Asistencia general para requerimientos locales. Equipo de producción para coordinación durante armado, evento y desarme. Contacto operativo con el Hotel del evento y proveedores de todas las cuestiones de armado, horarios e ingresos. Desarrollo de información a enviar con los detalles del evento, proveedores, seguros, etc. Desarrollo de agendas de montaje, ensayos y agenda técnica del evento.
- 4.2. Servicios Profesionales: Desarrollo de planos y *layouts* de todos los espacios con arquitecto especializado. Relevamiento de las instalaciones para definición de distribución de espacios y servicios requeridos. Contratación de diseñador gráfico para aplicación de imagen en piezas de señalización. Desarrollo de contenido audiovisual para pantalla gigante para clip de inicio para cada día y animación para ingreso y salida de asistentes. Alquiler de *handies* para comunicación de organizadores y staff de producción, a definir cantidad necesaria.
- 4.3. Rueda de Negocios: Puesto de información con mostradores y banquetas.
- 4.4. Otros servicios que sean necesarios para los eventos de promoción.

5. Resultados y Productos Esperados

- 5.1. Se espera que la Empresa logística entregue los ítems relacionados anteriormente para garantizar el éxito del evento.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1 El Banco y el proveedor acordarán previo a los eventos los detalles de los productos y servicios a contratar.

7. Criterios de aceptación

- 7.1. Firma de logística especializada con al menos 2 años de experiencia en la organización y celebración de grandes convenciones, exposiciones y eventos internacionales de alta visibilidad.
- 7.2. Experiencia demostrable trabajando con funcionarios gubernamentales, ejecutivos del sector privado y organizaciones internacionales o similares en los últimos 5 años.
- 7.3. Experiencia demostrable brindando servicios similares para al menos dos (2) eventos de la misma escala en los últimos cinco (5) años.

8. Supervisión e Informes

- 10.1 La consultoría estará supervisada por Irasema Infante, Especialista Líder de INT/RUI.

9. Calendario de Pagos

Calendario de Pagos	
Entregables	%
1. Plan de Trabajo	50%
2. Informe Final	50%
TOTAL	100%



Consultoría para identificar oportunidades para fortalecer las cadenas sostenibles en el Sur-Sureste de México, y su inserción en mercados nacionales, regionales e internacionales

Contexto de la búsqueda:

Durante la última década, se inició un proceso de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV) debido a muchos factores como desastres naturales, cuellos de botella en infraestructuras críticas para el transporte internacional, la pandemia de COVID-19, tensiones geopolíticas y búsqueda de las empresas por reducir su huella de carbono, entre otros. Esta tendencia representa una oportunidad para que América Latina y el Caribe (ALC) aumente su participación en las cadenas de valor. Dadas algunas de las características de los países de ALC en general, y de los países de la Alianza de las Américas para la Prosperidad Económica (APEP) en particular, en términos de proximidad a los Estados Unidos, zonas horarias similares y valores en común, la región de ALC tiene una oportunidad sin precedentes de convertirse en una parte vital de esta reorganización de las cadenas de suministro con una mayor presencia del hemisferio occidental en varias industrias.

Por otra parte, en 2023, la inversión extranjera directa (IED) alcanzó más de \$36 mil millones de dólares, monto 27% mayor que en 2022. La OCDE estima que ésta seguirá aumentando por las transformaciones en los sistemas de producción de bienes mundiales y el traslado de la actividad manufacturera a México. Sin embargo, vale la pena destacar algunos aspectos de la IED recibida por México durante los últimos años. Primero, la mayor parte se concentra en reinversión de utilidades y transacciones inter-empresa. Segundo, se ha mantenido relativamente constante como proporción del PIB. Tercero, la IED está altamente concentrada: el norte recibe más del 46%, el centro el 42%, y el sur del país recibe el 11%. Lo anterior hace suponer que existen oportunidades adicionales para atraer nuevas inversiones. Finalmente, se ha agotado la oferta de parques industriales en el centro y norte de país y los costos de la fuerza laboral están aumentando.

La región SSE de México presenta ventajas en cuanto a disponibilidad de recursos naturales, variedad de suelos y biodiversidad. Por otro lado, la tendencia global hacia una economía descarbonizada presenta oportunidades en términos de integración con cadenas globales y/o regionales de valor, con beneficios potenciales en productividad, transferencia de conocimiento y generación de empleo. Si bien hay cierto desarrollo del sector primario en esta subregión, existen oportunidades importantes para la agroindustria, así como para ciertas cadenas de valor sostenibles.

Existe una oportunidad para desarrollar nuevos productos agroalimentarios orientados a mercados de nicho de alto valor mediante el desarrollo de nuevos procesos de industrialización. Los productores primarios, en el sector agropecuario y forestal, cuentan con productos de alto potencial. Sin embargo, existen desafíos, como: (i) los productos no se han desarrollado para poder comercializarse en los mercados; (ii) hay un potencial no explotado para el desarrollo de métodos de conservación que aseguren las propiedades nutricionales de los productos; y (iii) existe un potencial para el desarrollo de métodos de empaque que no dependan de materiales difíciles de conseguir en la región.

Algunas opciones para resolver estos desafíos incluyen: (i) Desarrollo de métodos de conservación: asistencia técnica para el desarrollo de métodos de conservación biológicos y físicos para alimentos y bebidas producidos en la región. Esto incluye el desarrollo de métodos

de conservación que no dependan de cadenas de frío; (ii) Desarrollo de empaques: asistencia técnica para el desarrollo de empaques más ligeros y menos intensivos en materiales que no se encuentren en la región, tales como el vidrio; (iii) Desarrollo de modelos de negocios: asistencia técnica para el desarrollo de estrategias de comercialización y modelos de negocios que puedan acceder a los mercados objetivos; (iv) Financiamiento: programas de garantía y apoyo a inversionistas interesados en proyectos nuevos y emprendimientos; y (v) Investigación y Desarrollo: el estado de Yucatán cuenta con infraestructura y talento para el desarrollo de I+D, con capacidad de atender a toda la península. Se requiere un programa de difusión y socialización entre los empresarios de toda la región, así como apoyos para el financiamiento de pilotos para que las PYME tengan acceso a estos programas.

Esta consultoría busca identificar oportunidades para fortalecer las cadenas sostenibles (tecnología y buenas prácticas) y su inserción en mercados nacionales, regionales e internacionales (considerando posibles certificaciones, adopción de tecnologías y modelos de organización social que favorezcan un mejor posicionamiento).

La misión del equipo:

El Sector de Integración y Comercio del BID (INT) ofrece una amplia gama de productos para apoyar la agenda de integración, comercio e inversión de ALC a través de: (i) el diseño, preparación y ejecución de un pipeline operativo y cartera de operaciones (préstamos, asistencia técnica e insumos operativos); (ii) apoyo a iniciativas estratégicas de integración dentro de la región y con socios estratégicos externos en América, Europa y Asia; (iii) apoyo a la agenda de desarrollo e integración Público-Privada en la región (a través de iniciativas como ConnectAmericas, el Diálogo Empresarial de las Américas y la organización de los principales foros internacionales de comercio e inversión); (iv) diálogos sobre políticas de alto nivel e investigación de políticas aplicadas sobre temas relacionados con el comercio, la inversión y la integración; y (v) asistencia técnica de expertos y desarrollo de capacidades.

Lo que harás:

En coordinación con el BID, y los expertos que el Banco indique, el consultor/a llevará adelante las actividades necesarias para alcanzar el objetivo antes descrito que, al menos, incluirán:

1. Profundizar en el diagnóstico de un producto agroforestal con potencial regional (Sur-Sureste)
2. Realizar un análisis FODA del producto identificado.
3. Desarrollar una hoja de ruta para el desarrollo y comercialización del producto.
4. Realizar misiones y mesas de negocios para la comercialización del producto en los mercados: regional, nacional e internacional.

Entregables:

- Entregable 1: Propuesta de plan de trabajo y enfoque metodológico –1 semana luego del inicio del contrato;
- Entregable 2: informe intermedio en formato Power Point y Word que incluya los puntos 1, 2 y 3 de la sección anterior – 4 semanas luego del inicio del contrato.
- Entregable 3: informe final en formato Power Point y Word que incluya todos los puntos de la sección anterior – 16 semanas luego del inicio del contrato.

Cronograma de pagos:

- 20% a la entrega y aprobación del Entregable 1 – Plan de trabajo



- 40% a la entrega y aprobación del Entregable 2 – Informe intermedio
- 40% a la entrega y aprobación del Entregable 3 – Informe final y presentación.

Lo que necesitarás:

- **Ciudadanía:** Eres ciudadano/a de uno de nuestros 48 países miembros.
- **Consanguinidad:** No tienes familiares (hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluido el cónyuge) que trabajen en el Grupo del BID.
- **Educación:** Máster o equivalente en economía o afines.
- **Experiencia:** 10 (diez) años de experiencia profesional relevante o la combinación de equivalente de educación y experiencia.
- **Idiomas:** español e inglés

Competencias generales y técnicas:

- **Área de Especialización:** economía, comercio o disciplinas relacionadas.
- **Aptitudes:** debe tener conocimientos en temas de comercio internacional, atracción de inversiones, desarrollo industrias locales, cadenas regionales de valor, entre otros.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor de Productos y Servicios Externos, suma alzada.
- **Duración del contrato:** 4 meses.
- **Ubicación:** Lugar de residencia del consultor, y en el caso que el contractual requiera la realización de viajes a la región para el cumplimiento del plan de trabajo, dichos viajes serán remunerados siguiendo la política de viajes del Banco.
- **Persona responsable:** La supervisión estará a cargo de Irasema Infante, Especialista Líder de Integración Regional, del Sector de Integración y Comercio (INT/RIU).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: nuestra gente está comprometida y apasionada por mejorar la vida de las personas en América Latina y el Caribe, y pueden hacer lo que aman en un entorno laboral diverso, colaborativo y estimulante. Somos la primera institución de desarrollo de América Latina y el Caribe en recibir la certificación EDGE, reconociendo nuestro fuerte compromiso con la igualdad de género. Nuestros empleados, pueden formar parte de grupos de recursos internos que conectan a nuestra comunidad diversa en torno a intereses comunes.

Estamos comprometidos a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo y por eso alentamos a las mujeres, LGBTQ +, personas con discapacidades, afrodescendientes y pueblos indígenas a que presenten sus solicitudes.

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

Nuestro equipo de Recursos Humanos revisa cuidadosamente todas las aplicaciones.

Consultoría para un estudio para atraer inversiones a los corredores de desarrollo e infraestructura necesaria para potenciar los intercambios comerciales del país con los mercados internacionales

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. El contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV), debido a las tensiones geopolíticas, las disrupciones generadas por el COVID-19 y las crecientes demandas ambientales, presenta una excelente oportunidad para promover inversiones hacia las diferentes regiones de México que impulse una mayor participación en CGV y cadenas regionales de valor (CRV) para aprovechar los beneficios que implica en términos de mayor empleo de calidad – en particular de mujeres – y mejores resultados económicos y sociales.
- 1.2. En cuanto a la situación económica de México, el país se ha venido recuperando de la crisis provocada por la pandemia. Así, en 2022, el PIB creció 3% y la inflación 7,9%. El sector externo se mantuvo sólido: las exportaciones aumentaron 25,6% y las importaciones 16,3%. La IED aumentó 12% y registró US\$35mm.
- 1.3. Adicionalmente, la Estrategia Nacional de Relocalización de la presente administración identifica 10 sectores estratégicos: electrónicos, dispositivos médicos y farmacéutica, semiconductores, automotriz (vehículos eléctricos), aeroespacial, turismo, agroindustria, químico y petroquímico, tecnologías de la información, aeroespacial y textil así como vocaciones productivas para 10 corredores de desarrollo regionales vinculados a los “Polos de Desarrollo para el Bienestar”: Franja Fronteriza, Noroeste, Centro, Maya, Golfo de California, Norte, Plan Sonora, Bajío, Pacífico, Istmo, Golfo, AIFA, Campeche, Frontera Sur.
- 1.4. En este contexto se requiere un estudio, que permita realizar un diagnóstico y recomendaciones para atraer inversiones en dos corredores de desarrollo priorizados. Asimismo, el estudio estimará los requerimientos de infraestructura, normativos, de capital humano, entre otros necesarios para potenciar los intercambios comerciales del país con mercados internacionales y regionales.

2. Objetivos

- 2.1. El objetivo general es proveer recomendaciones para la implementación de la Estrategia Nacional de Relocalización, en corredores priorizados – incluyendo la estrategia de atracción de inversiones y el diagnóstico de requerimientos que habilitarían el desarrollo y/o escalamiento de las industrias identificadas.

3. Alcance de los Servicios

- 3.4 El consultor seleccionado proporcionará los servicios de consultoría, según lo establecido en estos Términos de Referencia y supervisará y coordinará todas las actividades entre los

diferentes actores involucrados en el proyecto, bajo la supervisión de la Unidad de Integración Regional del Sector de Integración y Comercio del BID (INT/RIU).

- 3.5 El alcance de los servicios requiere realizar visitas a los estados que abarcan los diferentes corredores, y entrevistas a profundidad con representantes del sector público y privado, con la finalidad de conformar y validar el diagnóstico y las recomendaciones.

4. Actividades Clave

- 4.1. Presentar un Plan de Trabajo y cronograma de actividades (entrevistas, reuniones y presentaciones) que considere análisis previos en la materia producidos por el Banco y externos.
- 4.2. Mapear los parques industriales, status de las licitaciones y adjudicaciones de los polos de desarrollo del bienestar y estrategias estatales y regionales en marcha que busquen atraer inversión y desarrollo de infraestructura en torno a los polos.
- 4.3. Realizar un levantamiento de los principales inversores internacionales (empresa anclas) ya presentes en México, así como a potenciales inversores (tomadores de decisiones) y entrevistarlos para: (i) entender qué planes tienen y cómo visualizan a México como lugar de inversión y en específico las zonas o corredores que están considerando (ii) analizar acciones que se podrían llevar a cabo para que los ya establecidos amplíen presencia y aumenten el valor, contenido y volumen de los componentes nacionales en las cadenas de valor; y (iii) averiguar los determinantes que incidirían en los no localizados para que trasladen/expandan sus centrales/filiales a México desde otros mercados.
- 4.4. Identificar las necesidades de infraestructura básica, como de transporte multimodal necesaria para conectar a los mercados nacionales como para impulsar el crecimiento del comercio exterior.
- 4.5. Con base en los insumos de los puntos previos, elaborar una propuesta de estrategia regional para los corredores priorizados que defina claramente los requerimientos necesarios para ampliar la participación en los sectores en desarrollo como en los prospectivos, incluyendo recomendaciones de política pública, así como mecanismos e instrumentos de financiamiento públicos y privados para detonar las inversiones.

5. Resultados y Productos Esperados

Todos los entregables serán redactados en español. Los productos esperados son:

- 5.1. Entregable 1: Plan de trabajo en formato Word que deberá contener el cronograma de trabajo previamente acordado con el equipo del BID y el Gobierno de México.
- 5.2. Entregable 2: Informe intermedio en formato Word y una presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos; deberá cubrir los puntos del 4.2 y 4.4 de la sección de actividades clave. Participación virtual en un taller de trabajo (presentación del entregable) con el equipo del BID y el Gobierno de México.

- 5.3. Entregable 3: Informe final autocontenido y auto-referenciado en formato Word, con una presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos de la consultoría, y un resumen ejecutivo de aproximadamente 10 páginas. Participación virtual en un taller de trabajo (presentación del entregable) con el equipo del BID y el Gobierno de México.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

6.1 El proyecto tendrá una duración total de seis (6) meses, en los cuales se deben satisfacer los entregables que se detallan a continuación.

Calendario de entregables	
Entregable	Fecha límite
Entregable 1	1 semana luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 2	10 semanas luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 3	24 semanas luego de la fecha de firma del contrato

7. Requisitos de los Informes

- 7.1 Estos deben prepararse en idioma español y entregarse en un formato editable, tanto en Word como Power Point. El consultor seleccionado organizará una reunión con el BID previa a los talleres para presentar los hallazgos de cada entregable en una fecha/hora por determinar, a más tardar tres días antes o después de los plazos especificados en la Sección 6 de estos Términos de Referencia. Estas reuniones servirán como un mecanismo de retroalimentación para que el consultor pueda ajustar los entregables para ser aceptados por INT/RIU.
- 7.2 El consultor o firma consultora seleccionada, el Gobierno de México e INT/RIU programarán reuniones para solicitar información y entrevistar a los actores relevantes. El Banco enviará cartas y correos electrónicos para solicitar dichas reuniones en primera instancia.
- 7.3 El consultor informará al equipo de INT/RIU cuándo se llevarán a cabo las reuniones y otras actividades clave para determinar si INT/RIU debe participar en las mismas, incluyendo las entrevistas y talleres con los sectores público y privado que deben ser consensuados y coordinados con el Banco.

8. Criterios de aceptación

- 8.1. El consultor seleccionado debe tener experiencia y conocimientos específicos, que serán los criterios principales para su selección. Se prevé que el equipo estaría formado por personas con fuertes competencias en las áreas siguientes, aunque esto no pretende restringir la composición del equipo a los roles exactos que se describen a continuación:
- i. Profesional con maestría en economía, relaciones internacionales, comercio o economía.
 - ii. Profesional con 10 años de experiencia en transporte marítimo, logística o facilitación del comercio.
 - iii. Idiomas: Fluidez en español e inglés.

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

9. Criterios de aceptación

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

10. Supervisión e Informes

10.1 La consultoría estará supervisada por Irasema Infante, Especialista Líder de INT/RIU.

11. Calendario de Pagos

Calendario de Pagos	
Entregables	%
3. Plan de Trabajo	25%
4. Informe Intermedio	35%
5. Informe Final	40%
TOTAL	100%

Consultoría para identificar estrategias para aumentar la IED, el contenido nacional en las exportaciones y la participación de PYMEs mexicanas en el comercio mediante la simplificación y la digitalización de procedimientos

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. El contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV), debido a las tensiones geopolíticas, las disrupciones generadas por el COVID-19 y las crecientes demandas ambientales, presenta una excelente oportunidad para promover inversiones hacia las diferentes regiones de México que impulse una mayor participación en CGV y cadenas regionales de valor (CRV) para aprovechar los beneficios que implica en términos de mayor empleo de calidad – en particular de mujeres – y mejores resultados económicos y sociales.
- 1.2. En cuanto a la situación económica de México, el país se ha venido recuperando de la crisis provocada por la pandemia. Así, en 2022, el PIB creció 3% y la inflación 7,9%. El sector externo se mantuvo sólido: las exportaciones aumentaron 25,6% y las importaciones 16,3%. La IED aumentó 12% y registró US\$35mm.
- 1.3. Adicionalmente, el plan de trabajo 2024- 2030 de la Secretaría de Economía define sus prioridades para el sexenio: i) la revisión del TMEC, ii) reducir la dependencia de las importaciones provenientes de Asia y fortalecer el contenido nacional en las exportaciones, iii) aprovechar el nearshoring mediante una estrategia de relocalización, iv) el impulso de los sectores prioritarios (electrónicos, dispositivos médicos y farmacéutica, semiconductores, automotriz (vehículos eléctricos), aeroespacial, turismo, agroindustria, químico y petroquímico, tecnologías de la información, aeroespacial y textil), y v) atracción de inversiones y vi) desarrollo tecnológico.
- 1.4. En este contexto se requiere una estrategia que le permita a la nueva administración, en el marco de su Estrategia Nacional de Relocalización, potenciar esquemas para aumentar el contenido nacional en las exportaciones, ampliar la participación de PYMEs en las cadenas regionales y globales de valor identificando instrumentos de política que faciliten su acceso a información, certificaciones, entre otros.

2. Objetivos

- 2.1. El objetivo general es identificar oportunidades para incrementar el valor agregado de las exportaciones de México por la vía del desarrollo de proveeduría nacional, en particular el impulso de proveedores de segundo y tercer nivel (Tier 2 y 3) y los cuellos de botella que desde el sector público se pueden atajar.

3. Alcance de los Servicios

- 3.6 El consultor seleccionado proporcionará los servicios de consultoría, según lo establecido en estos Términos de Referencia y supervisará y coordinará todas las actividades entre los diferentes actores involucrados en el proyecto, bajo la supervisión de la Unidad de Integración Regional del Sector de Integración y Comercio del BID (INT/RIU).

- 3.7 El alcance de los servicios requiere realizar visitas a los estados relevantes de acuerdo con las vocaciones de las industrias priorizadas, y entrevistas a profundidad con representantes del sector público y privado, con la finalidad de conformar y validar el diagnóstico y las recomendaciones.

4. Actividades Clave

- 4.1. Presentar un Plan de Trabajo y cronograma de actividades (entrevistas, reuniones y presentaciones) que considere análisis previos en la materia.
- 4.2. Analizar las importaciones mexicanas de bienes intermedios para detectar oportunidades potenciales de inserción en las cadenas globales de valor, en particular aquellos productos en los que existe potencial para sustituir compras externas por proveeduría nacional, con posibilidades de responder a la calidad, precio y tiempos de las dichas cadenas.
- 4.3. Complementar este análisis, con la identificación de mecanismos específicos y potenciales pilotos que el gobierno federal y los gobiernos estatales podrían implementar para ampliar la proveeduría en algunos de los sectores priorizados incluyendo cuestiones de acceso a financiamiento, tramitología, formalización, certificaciones, infraestructura (almacenaje, cadena de frío..), entre otros.
- 4.4. Elaborar una estrategia/mapa de ruta para que en el corto plazo el gobierno pueda pilotear recomendaciones en algunos de los sectores priorizados de la mano del sector privado.

5. Resultados y Productos Esperados

Todos los entregables serán redactados en español. Los productos esperados son:

- 5.1. Entregable 1: Plan de trabajo en formato Word que deberá contener el cronograma de trabajo previamente acordado con el equipo del BID y el Gobierno de México.
- 5.2. Entregable 2: Informe intermedio en formato Word y una presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos; deberá cubrir los puntos del 4.2 y 4.4 de la sección de actividades clave. Participación virtual en un taller de trabajo (presentación del entregable) con el equipo del BID y el Gobierno de México.
- 5.3. Entregable 3: Informe final autocontenido y auto-referenciado en formato Word, con una presentación de Power Point que resuma los principales hallazgos de la consultoría, y un resumen ejecutivo de aproximadamente 10 páginas. Participación virtual en un taller de trabajo (presentación del entregable) con el equipo del BID y el Gobierno de México.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1 El proyecto tendrá una duración total de seis (6) meses, en los cuales se deben satisfacer los entregables que se detallan a continuación.

Calendario de entregables	
Entregable	Fecha límite
Entregable 1	1 semana luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 2	10 semanas luego de la fecha de firma del contrato
Entregable 3	24 semanas luego de la fecha de firma del contrato

7. Requisitos de los Informes

- 7.4 Estos deben prepararse en idioma español y entregarse en un formato editable, tanto en Word como Power Point. El consultor seleccionado organizará una reunión con el BID para presentar los hallazgos de cada entregable en una fecha/hora por determinar, a más tardar tres días antes o después de los plazos especificados en la Sección 6 de estos Términos de Referencia. Estas reuniones servirán como un mecanismo de retroalimentación para que el consultor pueda ajustar los entregables para ser aceptados por INT/RIU.
- 7.5 El consultor seleccionado, el Gobierno de México e INT/RIU programarán reuniones para solicitar información y entrevistar a los actores relevantes. El Banco enviará cartas y correos electrónicos para solicitar dichas reuniones en primera instancia.
- 7.6 El consultor informará al equipo de INT/RIU cuándo se llevarán a cabo las reuniones y otras actividades clave para determinar si INT/RIU debe participar en las mismas, incluyendo las entrevistas y talleres con los sectores público y privado que deben ser consensuados y coordinados con el Banco.

8. Criterios de aceptación

- 8.1. El consultor seleccionado debe tener experiencia y conocimientos específicos, que serán los criterios principales para su selección, incluyendo fuertes competencias en las áreas siguientes:
- v. Profesional con maestría en economía, relaciones internacionales, comercio o economía.
 - vi. Profesional con 15 años de experiencia en logística, atracción de inversiones o facilitación del comercio.
 - vii. Idiomas: Fluidez en español e inglés.
 - viii. Otras competencias básicas y técnicas que se valorarán son: (i) Experiencia en asesorar a gobiernos o instituciones; (ii) Experiencia trabajando con múltiples organizaciones gubernamentales y partes interesadas del sector privado y público, involucradas en el comercio internacional y transporte marítimo; (iii) Habilidades de comunicación altamente desarrolladas, incluida la preparación de informes de alta calidad y la entrega de presentaciones; (iv) Capacidad para trabajar bajo presión y cumplir con plazos ajustados sin comprometer la calidad de los productos; (v) Capacidad para mantener la confidencialidad y usar la discreción al tratar con información sensible; y (vi) Conciencia cultural y sensibilidad a los problemas específicos de América Latina y el Caribe y en particular de México.

9. Criterios de aceptación

- 9.2 Los entregables serán revisados y aprobados por el equipo técnico de INT/RIU y serán aceptados en la medida que cumplan con las actividades previstas y bajo los estándares de



calidad establecidos durante la etapa de planificación de la consultoría.

10. Supervisión e Informes

10.1 La consultoría estará supervisada por Irasema Infante, Especialista Líder de INT/RIU.

11. Calendario de Pagos

Calendario de Pagos	
Entregables	%
6. Plan de Trabajo	25%
7. Informe Intermedio	35%
8. Informe Final	40%
TOTAL	100%