

Consultor para diseñar e implementar el programa de formación sobre aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales, para difundir las oportunidades que ofrecen los principales acuerdos comerciales firmados por Ecuador, para INT/TIN

Puesto de trabajo: Remoto

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

Estamos buscando un/a consultor/a externo/a, entusiasta y comprometido/a con experiencia en facilitación de comercio, política comercial, relaciones internacionales. Como consultor/a, apoyarás a la División de Comercio e Inversión (TIN) en el diseño e implementación de un programa de formación sobre aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales, para difundir las oportunidades que ofrecen los principales acuerdos comerciales firmados por Ecuador.

Trabajarás en la División de Comercio e Inversión (TIN), que forma parte del Sector de Integración y Comercio (INT). TIN apoya la integración de América Latina y el Caribe (ALC) a la economía global y la integración y cooperación regional a través de operaciones de préstamo, asistencia técnica y la generación de conocimiento aplicado. Particularmente, las tres áreas de trabajo de TIN incluyen: (i) promoción de exportaciones y atracción de inversiones, (ii) facilitación del comercio, aduanas y logística; y (iii) negociación e implementación de acuerdos comerciales.

El comercio internacional desempeña un papel crucial en el desarrollo económico de los países, especialmente en un mundo moderno donde las economías están cada vez más abiertas e interconectadas. Una apertura económica para la importación y, sobre todo, para la exportación de productos hacia mercados que requieren bienes que no producen localmente, es fundamental para el crecimiento de un país. Esto no solo genera oportunidades para que las empresas nacionales se expandan y encuentren nuevos mercados, sino que también fomenta la innovación, mejora la competitividad y facilita el intercambio de conocimientos y tecnologías.

En ese sentido, para fomentar el comercio internacional, los acuerdos comerciales son instrumentos claves, puesto que facilitan la eliminación de barreras comerciales, promueven la cooperación económica, contribuyen al crecimiento económico, creando empleos, y fortalecen las relaciones diplomáticas entre los países.

Considerando este escenario, hasta la fecha, Ecuador ha suscrito 11 acuerdos comerciales con países tanto de la región como a nivel internacional, los cuales le ha permitido el acceso a mercados internacionales estratégicos, diversificar su economía y estimular el flujo de Inversión Extranjera Directa (IED).

Dicho lo anterior, desde TIN, se busca apoyar al Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país, orientada a impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva;

iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

En este sentido, el BID se encuentra apoyando la nueva política comercial del Ecuador, que busca atender estos desafíos. Por ejemplo, a través del desarrollo de una Ventanilla Única de Inversiones (EC-L1243) para simplificar y digitalizar los trámites de inversión, así como en la promoción del desarrollo productivo y exportador, el fomento a la productividad y competitividad del tejido empresarial (EC-T1471), para integrarse a los mercados internacionales, promoviendo políticas transversales que atiendan de manera integral al aparato productivo y exportador.

Dada la importancia del comercio internacional para el crecimiento económico y el impacto positivo de los acuerdos comerciales, resulta pertinente diseñar e implementar un ciclo de capacitaciones, para el sector público y privado del Ecuador, acerca de las oportunidades que ofrecen los principales acuerdos comerciales que Ecuador ha suscrito con distintos países y regiones del mundo.

Esto es lo que harás

Coordinar e implementar un ciclo de capacitaciones en modalidad híbrida, para el sector público y privado del Ecuador, acerca del aprovechamiento de acuerdos comerciales que Ecuador ha suscrito con distintos países y regiones del mundo. Para esto deberás:

- Establecer un equipo de trabajo para coordinar con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) la definición de los temas, el cronograma y la logística de las capacitaciones.
- Coordinar la logística con los expertos asignados por el MPCEIP y BID, organizando los horarios, necesidades técnicas y materiales para cada una de las sesiones.
- Identificar y reservar los espacios para las sesiones presenciales y seleccionar las plataformas digitales para las clases virtuales, asegurando una participación efectiva.
- Proporcionar todas las herramientas tecnológicas y audiovisuales necesarias para la correcta realización de las sesiones.
- Preparar presentaciones, guías, ejercicios y estudios de caso para cada sesión que complementen el contenido teórico y práctico y/o a solicitud del experto de la sesión.
- Diseñar piezas promocionales, estrategias y materiales de difusión, y otros recursos que ayuden a difundir el ciclo de capacitaciones entre el público objetivo.
- Garantizar el desarrollo efectivo de las diez sesiones según el cronograma establecido, facilitando la participación tanto en línea como presencial.
- Desarrollar estrategias para incentivar la participación y asistencia al curso, incluyendo métodos de reconocimiento, programas de recompensas, o contenido adicional que genere interés y mantenga a los participantes comprometidos durante todo el ciclo de capacitaciones.
- Diseñar e implementar indicadores que permitan evaluar el desempeño del curso, así como también herramientas de evaluación para medir el aprendizaje de los participantes en cada sesión.
- Realizar informes y reportes periódicos que documenten el progreso y los resultados del ciclo de capacitaciones

Cronograma de Entregas y Pagos

El/la consultor/a deberá hacer entrega de un informe sobre las actividades realizadas y los avances de las actividades asignadas. La entrega y aprobación de estos informes serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación:

<u>Entregable #</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Fecha Estimada de Entrega</u>
<u>Entregable 1</u>	<u>30%</u>	A la 1 semana de la firma del contrato
<u>Entregable 2</u>	<u>30%</u>	A 2 meses de la firma del contrato
<u>Entregable 3</u>	<u>40%</u>	A 4 meses de la firma del contrato

Esto es lo que necesitas

- **Educación:** Profesional en áreas como Comercio Internacional, Negocios, Economía, o disciplinas relacionadas. Preferiblemente con Maestría o especialización en Comercio Exterior..
- **Experiencia:** Por lo menos/entre 5 y 10 años de experiencia en comercio internacional, negociación de acuerdos comerciales, y temas afines.
- **Idiomas:** Se requiere dominio del idioma inglés y uno de los otros idiomas oficiales del Banco (español, francés o portugués).

Habilidades claves

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

Requisitos

- **Ciudadanía:** IDB: Usted es ciudadano Ecuatoriano o ciudadano de uno de nuestros 48 países miembros, elegible para tener una residencia válida o permiso legal para trabajar en Ecuador sin necesidad de patrocinio por parte del BID.
- **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.

Tipo de contrato y duración

- **Tipo de Contrato:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), suma alzada.
- **Duración:** 4 meses.
- **Ubicación Laboral:** Remoto.

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

Acerca de BID Lab

BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo BID, la principal fuente de financiamiento y conocimiento para el desarrollo enfocada en mejorar vidas en América Latina y el Caribe. El propósito de BID Lab es impulsar innovación para la inclusión en la región, movilizando financiamiento, conocimiento y conexiones para probar soluciones del sector privado en etapas tempranas con potencial de transformar la vida de poblaciones vulnerables afectadas por condiciones económicas, sociales y ambientales.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idblab/>

<https://www.facebook.com/IDBLab>

https://twitter.com/IDB_Lab

Acerca de BID Invest

BID Invest, miembro del Grupo BID, es un banco multilateral de desarrollo comprometido a promover el desarrollo económico de sus países miembros en América Latina y el Caribe a través del sector privado. BID Invest financia empresas y proyectos sostenibles para que alcancen resultados financieros y maximicen el desarrollo económico, social y medio ambiental en la región. Con una cartera de US\$15.300 millones en activos bajo administración y 375 clientes en 25 países, BID Invest provee soluciones financieras innovadoras y servicios de asesoría que responden a las necesidades de sus clientes en una variedad de sectores.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idbinvest/>

<https://www.facebook.com/IDBInvest>

<https://twitter.com/BIDInvest>

Consultor para realizar el diagnóstico y adaptaciones funcionales para la homologación y transferencia electrónica del Certificado de Origen Digital en Ecuador, para INT/TIN**Puesto de trabajo: Remoto**

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

Estamos buscando un/a consultor/a externo/a, entusiasta y comprometido/a con experiencia en facilitación de comercio, política comercial, relaciones internacionales. Como consultor/a, apoyarás a la División de Comercio e Inversión (TIN) en realizar las adaptaciones funcionales tecnológicas para la homologación y transferencia electrónica del Certificado de Origen entre Ecuador y Brasil.

Trabajarás en la División de Comercio e Inversión (TIN), que forma parte del Sector de Integración y Comercio (INT). TIN apoya la integración de América Latina y el Caribe (ALC) a la economía global y la integración y cooperación regional a través de operaciones de préstamo, asistencia técnica y la generación de conocimiento aplicado. Particularmente, las tres áreas de trabajo de TIN incluyen: (i) promoción de exportaciones y atracción de inversiones, (ii) facilitación del comercio, aduanas y logística; y (iii) negociación e implementación de acuerdos comerciales.

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), como organismo competente para verificar y certificar el origen de las mercancías ecuatorianas de exportación a nivel nacional, a través de la Dirección de Supervisión, Verificación y Certificación de Origen (DSVCO) tiene como misión administrar y supervisar los procesos de certificación y verificación de origen; así como el sistema integral para la emisión de los certificados de origen preferenciales y no preferenciales, proponer las políticas públicas, normas, planes, programas, proyectos y estrategias orientados a la gestión del sistema nacional de verificación de origen de las mercancías ecuatorianas de exportación para que cumplan con normativas de origen dispuesta en los acuerdos comerciales vigentes, en consonancia con las políticas y objetivos nacionales.

En este sentido, para poder cumplir con esta misión, la Dirección de Supervisión, Verificación y Certificación de Origen (DSVCO) utiliza, entre otras herramientas, el Sistema de Gestión de Certificados de Origen (SIGCO), plataforma informática que se interconecta a la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE), a través con el Sistema Electrónico ECUAPASS, administrados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

La Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) es utilizado por los operadores los operadores de comercio exterior (productores y exportadores) para generar el certificado de origen, el cual es transmitido al sistema SIGCO para ser revisado y aprobado por las entidades públicas o privadas habilitadas por el MPCEIP para realizar actividades reglamentadas en virtud de la habilitación otorgada. Así mismo, el SIGCO actúa como sistema de contingencia ante inconvenientes operativos o problemas de transmisión de datos en la en la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) para que los certificados sean emitidos desde esta plataforma.

Es importante citar que en el Ecuador la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) es administrada por el Servicio Nacional del Ecuador (SENAE); no obstante el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) tiene la competencia de administrar a nivel nacional el servicio de certificación de origen, así como es la entidad encargada de canalizar los procesos de negociación de acuerdos comerciales y que desde el 2018 por decreto ejecutivo todas las mejoras que se realicen en la VUE inherentes a la certificación de origen las tiene que desarrollar el personal técnico y funcional del MPCEIP.

En el Ecuador se emiten los certificados de origen con firma autógrafa y el proceso es el siguiente:



En la actualidad, dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Comunidad Andina (CAN) se llevan coordinando varios programas que impulsan la implementación de la certificación de origen digital en la región, con el objetivo de facilitar las operaciones comerciales, reducir gastos operativos, disminución de tiempo para la emisión de los certificados de origen, reducción del uso papel, mejora en la carga de datos y facilitación de trámites de exportación e importación.

El Ecuador debido a la falta de recurso técnico calificado y asignación de recursos económicos solo se ha podido implementar hasta la presente fecha la certificación de origen digital con Colombia, por lo que es de suma importancia contar con los recursos necesarios para poder desarrollar e implementar la Certificación de Origen Digital – COD en el Ecuador y así viabilizar la facilitación al comercio exterior utilizando una herramienta en línea como es el COD, la cual está conformada por un conjunto de especificaciones, estándares y procedimientos técnicos, los mismos que serán los componentes de una infraestructura informática, integrada por aplicaciones y documentos electrónicos, que posibilitan el reconocimiento de los COD en el ámbito de su aplicación.

Con la implementación de la certificación de origen digital se reducirán los tiempos en el proceso de certificación de origen, ya que se eliminaría la impresión, sellado y entrega de los certificados de origen de manera física, simplificando de esta manera el proceso de emisión de los certificados de origen tal como se detalla a continuación:



Esto es lo que harás

Adecuar el Sistema de Gestión de Certificados de Origen (SIGCO) que tiene el Ecuador, mediante especificaciones, estándares y procedimientos técnicos, que permitan el desarrollo e implementación de la Certificación de Origen Digital dentro del marco regulatorio de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI. Para esto deberás:

- 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.
- Realizar una primera reunión de Kickoff y realizar el Acta de Constitución del Proyecto.
- Elaboración el documento de requerimientos para el desarrollo e implementación de la versión de COD, incluyendo la propuesta de ajustes de pantallas y de servicios de interoperabilidad
- Elaboración de escenarios de pruebas de los ajustes al software SIGCO
- Desarrollo de las mejoras informáticas en el SIGCO, incluyendo su interoperabilidad con la VUE, que permitan la recepción y transmisión al sistema VUE de información compatible con la versión actualizada del COD.
- Desarrollo de mejoras en la VUE que permita el envío de la información del COD.
- Elaboración y publicación de boletín.
- Actualización y publicación de Manual Específico e instructivo de sistemas.
- Capacitaciones a los operadores de comercio exterior sobre la implementación del COD.
- Elaboración de Acta de Cierre del Proyecto.

Cronograma de Entregas y Pagos

El/la consultor/a deberá hacer entrega de un informe sobre las actividades realizadas y los avances de las actividades asignadas. La entrega y aprobación de estos informes serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación:

<u>Entregable #</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Fecha Estimada de Entrega</u>
<u>Entregable 1: Plan de trabajo</u>	<u>20%</u>	<u>A la semana de la firma el contrato</u>
<u>Entregable 2: Informe Intermedio</u>	<u>40%</u>	<u>A los 3 meses de la firma del contrato</u>
<u>Entregable 3:Informe Final</u>	<u>40%</u>	<u>A los 6 meses de la firma del contrato</u>

Esto es lo que necesitas

- **Educación:** Profesional en áreas como Comercio Internacional, Negocios, Economía, o disciplinas relacionadas. Preferiblemente con Maestría o especialización en Comercio Exterior
- **Experiencia:** Por lo menos/entre 5 y 10 años de experiencia en comercio internacional, certificados de origen y/o temas afines al objetivo de esta consultoría.

- **Idiomas:** Se requiere dominio de español y de inglés, oral y escrito. Se prefiere tener conocimientos adicionales de francés y portugués.

Habilidades claves

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

Requisitos

- **Ciudadanía:** IDB: Usted es ciudadano de Ecuador o ciudadano de uno de nuestros 48 países miembros, elegible para tener una residencia válida o permiso legal para trabajar en Ecuador sin necesidad de patrocinio por parte del BID.
- **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.

Tipo de contrato y duración

- **Tipo de Contrato:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), suma alzada.
- **Duración:** 6 meses.
- **Ubicación Laboral:** Remoto.

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

Acerca de BID Lab

BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo BID, la principal fuente de financiamiento y conocimiento para el desarrollo enfocada en mejorar vidas en América Latina y el Caribe. El propósito de BID Lab es impulsar innovación para la inclusión en la región, movilizándolo financiamiento, conocimiento y conexiones para probar soluciones del sector privado en etapas tempranas con potencial de transformar la vida de poblaciones vulnerables afectadas por condiciones económicas, sociales y ambientales.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idblab/>

<https://www.facebook.com/IDBLab>

https://twitter.com/IDB_Lab

Acerca de BID Invest

BID Invest, miembro del Grupo BID, es un banco multilateral de desarrollo comprometido a promover el desarrollo económico de sus países miembros en América Latina y el Caribe a través del sector privado. BID Invest financia empresas y proyectos sostenibles para que alcancen resultados financieros y maximicen el desarrollo económico, social y medio ambiental en la región. Con una cartera de US\$15.300 millones en activos bajo administración y 375 clientes en 25 países, BID Invest provee soluciones financieras innovadoras y servicios de asesoría que responden a las necesidades de sus clientes en una variedad de sectores.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idbinvest/>

<https://www.facebook.com/IDBInvest>

<https://twitter.com/BIDInvest>

Consultoría para el diagnóstico y fortalecimiento Institucional de ProEcuador, buscando fomentar la calidad, cantidad y continuidad de las exportaciones ecuatorianas a los mercados cubiertos con acuerdos comerciales, para INT/TIN

Puesto de trabajo: Remoto

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

Estamos buscando un/a consultor/a externo/a, entusiasta y comprometido/a con experiencia en facilitación de comercio, política comercial, relaciones internacionales. Como consultor/a, apoyarás a la División de Comercio e Inversión (TIN) en el fortalecimiento Institucional de ProEcuador, buscando fomentar la calidad, cantidad y continuidad de las exportaciones ecuatorianas a los mercados cubiertos con acuerdos comerciales.

Trabajarás en la División de Comercio e Inversión (TIN), que forma parte del Sector de Integración y Comercio (INT). TIN apoya la integración de América Latina y el Caribe (ALC) a la economía global y la integración y cooperación regional a través de operaciones de préstamo, asistencia técnica y la generación de conocimiento aplicado. Particularmente, las tres áreas de trabajo de TIN incluyen: (i) promoción de exportaciones y atracción de inversiones, (ii) facilitación del comercio, aduanas y logística; y (iii) negociación e implementación de acuerdos comerciales.

En Ecuador, TIN apoya al gobierno en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país, orientada a impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

Esto es lo que harás

Algunas de las principales actividades que se prevé desarrolle el consultor(a) son:

- Realizar una revisión y análisis de los acuerdos comerciales y sus mercados para identificar vacíos u oportunidades y con base en esto desarrollar estrategias que permitan que las exportaciones ecuatorianas crezcan en calidad, cantidad y continuidad hacia estos mercados.
- Realizar un diagnóstico del estado actual de ProEcuador en cuanto a su estructura, procedimientos y recursos.
- Realizar un diagnóstico del personal de ProEcuador para evaluar sus capacidades y necesidades en temas de exportación. Con base en los resultados, proponer un programa de capacitación para fortalecer las capacidades y habilidades, y así fomentar la calidad,

cantidad y continuidad de las exportaciones ecuatorianas a los mercados cubiertos con acuerdos comerciales. Para esto deberá:

- Revisar la documentación existente relacionada y realizar consultas, entrevistas y visitas pertinentes a personas claves encargadas de la promoción de exportaciones de ProEcuador.
- Diseñar estrategias alineadas con los objetivos de ProEcuador para mejorar la calidad, cantidad y continuidad de las exportaciones o proponer nuevos objetivos que mejoren la calidad, cantidad y continuidad de las exportaciones.
- Analizar y proponer planes de acción para mejorar los procedimientos internos, especialmente los relacionados con la gestión de exportaciones.

Cronograma de Entregas y Pagos

El/la consultor/a deberá hacer entrega de un informe sobre las actividades realizadas y los avances de las actividades asignadas. La entrega y aprobación de estos informes serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación:

<u>Entregable #</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Fecha Estimada de Entrega</u>
<u>Plan de trabajo</u>	<u>20%</u>	Al 1 mes de la firma del contrato
<u>Informe Intermedio</u>	<u>40%</u>	A los 3 meses de la firma del contrato
<u>Informe final</u>	<u>40%</u>	A los 6 meses de la firma del contrato

Esto es lo que necesitas

- **Educación:** Profesional en áreas como Comercio Internacional, Negocios, Economía, o disciplinas relacionadas. Preferiblemente con Maestría o especialización en Comercio Exterior.
- **Experiencia:** Por lo menos/entre 5 y 10 años de experiencia progresiva en promoción de comercio internacional, en implementación de estrategias de exportación hacia mercados cubiertos con acuerdos comerciales.
- **Idiomas:** Se requiere dominio del idioma inglés y uno de los otros idiomas oficiales del Banco (español, francés o portugués).

Habilidades claves

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

Requisitos

- **Ciudadanía:** Usted es ciudadano de Ecuador o ciudadano de uno de nuestros 48 países miembros, elegible para tener una residencia válida o permiso legal para trabajar en Ecuador sin necesidad de patrocinio por parte del BID.
- **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.

Tipo de contrato y duración

- **Tipo de Contrato:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), suma alzada.
- **Duración:** 6 meses.
- **Ubicación Laboral:** Remoto.

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

Acerca de BID Lab

BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo BID, la principal fuente de financiamiento y conocimiento para el desarrollo enfocada en mejorar vidas en América Latina y el Caribe. El propósito de BID Lab es impulsar innovación para la inclusión en la región, movilizandofinanciamiento, conocimiento y conexiones para probar soluciones del sector privado en etapas tempranas con potencial de transformar la vida de poblaciones vulnerables afectadas por condiciones económicas, sociales y ambientales.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idblab/>

<https://www.facebook.com/IDBLab>

https://twitter.com/IDB_Lab

Acerca de BID Invest

BID Invest, miembro del Grupo BID, es un banco multilateral de desarrollo comprometido a promover el desarrollo económico de sus países miembros en América Latina y el Caribe a través del sector privado. BID Invest financia empresas y proyectos sostenibles para que alcancen resultados financieros y maximicen el desarrollo económico, social y medio ambiental en la región. Con una cartera de US\$15.300 millones en activos bajo administración y 375 clientes en 25 países, BID Invest provee soluciones financieras innovadoras y servicios de asesoría que responden a las necesidades de sus clientes en una variedad de sectores.

Síganos:

<https://www.linkedin.com/company/idbinvest/>

<https://www.facebook.com/IDBInvest>

<https://twitter.com/BIDInvest>

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para el diagnóstico, mejoras de diseño y adaptaciones funcionales a la Ventanilla Única de Inversiones versión 1.5

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) suscribió el Contrato de Préstamo Nro. 4754/OC-EC con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) del Ecuador, referente al programa de préstamo EC-L1243 del Sistema Nacional de Atracción y Facilitación de Inversiones. La ejecución de este contrato busca contribuir al aumento de los flujos de inversión privada en el Ecuador, a través de la facilitación de la inversión y el fortalecimiento de las capacidades de atracción y promoción de inversiones.
- 1.2. Los objetivos específicos del programa son: (i) contribuir a reducir tiempos, costos y número de trámites para el establecimiento de la inversión privada; e (ii) incrementar la efectividad de las acciones de atracción y promoción de inversiones por parte del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, y de otras entidades relacionadas, incluyendo Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADs).
- 1.3. El programa incluye en su componente 1, la simplificación de normas y trámites de inversión, así como el desarrollo de la ventanilla única digital de atención al inversionista (VUI). La implementación de la VUI se realiza en tres fases: (i) La VUI informativa 1.0, que incluye información sobre trámites para invertir en Ecuador, un directorio empresarial de socios y proveedores locales, el portafolio de proyectos de inversión del Ecuador, así como información de normas, incentivos, comercio exterior, eventos y programas de apoyo al inversionista; (ii) VUI transaccional 2.0, que incluye la integración e interoperabilidad con los trámites digitalizados de las entidades transversales y sectoriales involucradas; y (iii) VUI transaccional 3.0, que incluye la integración e interoperabilidad con los trámites digitalizados que deben realizar los inversionistas ante los GADs involucrados.
- 1.4. Actualmente se encuentra desarrollada la VUI informativa 1.0, que ha sido revisada por el MPCEIP y el equipo de proyecto EC-L1243, mediante encuestas, grupos focales y el uso de la aplicación, permitiendo identificar ciertas oportunidades de mejoras funcionales y de diseño, para la versión 1.5 de la VUI informativa. En el 2024, el BID por medio de la Cooperación Técnica EC-T1471, está realizando la consultoría para la adaptación de una nueva interfaz de usuario y ajustes de ciertas funcionalidades de la VUI 1.0, ahora versión 1.5, que esté alineada a la estrategia del nuevo gobierno del Ecuador.
- 1.5. Dicho esto, esta consultoría busca apoyar al MPCEIP del Gobierno de Ecuador, en la realización de mejoras de diseño y adaptaciones funcionales a la Ventanilla Única de Inversiones versión 1.5, así como el apoyo logístico para su lanzamiento.

2. Objetivos

- 2.1. Actualizar y realizar mejoras de diseño y adaptaciones funcionales a la Ventanilla Única de Inversiones versión 1.5, que permitan facilitar el acceso a la información, y fortalecer la experiencia del inversionista al interactuar con el portal web.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. Realizar un diagnóstico de la versión actual (1.5) de la Ventanilla Única de Inversiones, evaluando su diseño, contenido, estructura y funcionalidad.
- 3.2. Incorporar nuevas funcionalidades que mejoren la interacción del usuario con el portal, como guías interactivas, videos explicativos, o herramientas de búsqueda avanzada
- 3.3. Desarrollar una estrategia de comunicación para promocionar la nueva versión entre los inversionistas y el público en general, destacando las mejoras y beneficios.

4. Actividades Clave

La firma consultora (FC) deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- 4.1. Revisar y evaluar la versión 1.5 de la Ventanilla Única de Inversiones para identificar áreas que necesiten mejoras en diseño, contenido, funcionalidad y usabilidad.
- 4.2. Recopilar información sobre las expectativas y necesidades de los usuarios para orientar las mejoras.
- 4.3. Desarrollar e implementar mejoras funcionales a nivel de FrontEnd de usuario y BackEnd de administración.
- 4.4. Desarrollar un plan de formación para el personal encargado de la gestión de la plataforma, enfocándose en las nuevas funcionalidades.
- 4.5. Diseñar guías interactivas o manual de instrucciones didácticos para usuarios asegurando que comprendan y aprovechen plenamente las funcionalidades de la Ventanilla Única de Inversión, y garantizando así su buen uso.
- 4.6. Realizar pruebas de usabilidad con un grupo piloto para recopilar retroalimentación sobre la experiencia del usuario.
- 4.7. Desarrollar un plan de comunicación que destaque las mejoras y beneficios de la nueva versión, incluyendo boletines, piezas promocionales, anuncios y redes sociales. Para esto se podrá organizar webinars o talleres para presentar las mejoras a los usuarios actuales y potenciales.

5. Resultados y Productos Esperados

5.1. La firma consultora deberá presentar los siguientes entregables:

Entregable 1: Plan de trabajo y cronograma.

Entregable 2: Informe Intermedio con las actividades 4.1, 4.2, y 4.3

Entregable 3: Informe Final con el desarrollo de todas las actividades realizadas, en especial las actividades 4.4, 4.5, 4,6 y 4.7

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1. El contrato tendrá un plazo de 3 meses a partir de su firma. Los entregables deberán ser presentados conforme el siguiente calendario:

Calendario de entregables	
Entregables	Plazo de presentación
Entregable 1	A la semana de la firma del contrato
Entregable 2	A los 2 meses de la firma del contrato
Entregable 3	A los 3 meses de la firma del contrato

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 el MPCEIP y el BID. 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. El MPCEIP y el BID podrán 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 el MPCEIP o el BID soliciten 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 o la persona designada por Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; y la aprobación de Alejandra Villota, Especialista Senior en Comercio e Inversión (INT/TIN). Los entregables se considerarán finales, una vez incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de Ecuador y, el Banco emita su aprobación por escrito.

9. Otros Requisitos

- 9.1. Garantía: La firma consultora otorgará 3 meses de garantía a partir de la suscripción de un acta de entrega recepción definitiva. La garantía cubrirá la resolución de problemas, errores, bugs e inconvenientes técnicos en la plataforma. La firma consultora debe presentar un documento con los niveles de servicio (tiempos) que se compromete cumplir para atender los requerimientos del MPCEIP, mientras la garantía esté vigente.
- 9.2. Horas de mantenimiento: La firma consultora deberá presentar el proceso que se seguirá para dar seguimiento al uso de horas de mantenimiento solicitadas. El uso de horas de mantenimiento

podrán ser utilizadas para implementar en la VUI nuevas funcionalidades o para corregir bugs encontrados, luego del período de garantía.

- 9.3. **Compatibilidad:** La implementación de las oportunidades de mejora y la VUI en general, debe ser compatible con todas las plataformas (escritorio, tableta, móvil) y con los navegadores más comunes como Google Chrome, Safari, Microsoft Edge y Mozilla Firefox, en sus últimas versiones.

10. Supervisión e Informes

- 10.1. La firma consultora será supervisada por Alejandra Villota, Especialista Senior en Comercio e Inversión (INT/TIN).

11. Calendario de Pagos

- 11.1. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.
- 11.2. La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones
- 11.3. 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	
<i>Entregables</i>	%
1. Entregable 1	20%
2. Entregable 2	40%
3. Entregable 3	40%
TOTAL	100%

Consultoría para el diagnóstico y el desarrollo de un programa de fortalecimiento de capacidades para la atracción de inversiones a través de zonas francas, y posicionarlas como motores clave del desarrollo económico y la atracción de inversiones, para INT/TIN

Puesto de trabajo: Remoto

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

Estamos buscando un/a consultor/a externo/a, entusiasta y comprometido/a con experiencia en facilitación de comercio, política comercial, relaciones internacionales. Como consultor/a, apoyarás a la División de Comercio e Inversión (TIN) en el fortalecimiento de capacidades para la atracción de inversiones a través de zonas francas, y posicionarlas como motores clave del desarrollo económico y la atracción de inversiones.

Trabajarás en la División de Comercio e Inversión (TIN), que forma parte del Sector de Integración y Comercio (INT). TIN apoya la integración de América Latina y el Caribe (ALC) a la economía global y la integración y cooperación regional a través de operaciones de préstamo, asistencia técnica y la generación de conocimiento aplicado. Particularmente, las tres áreas de trabajo de TIN incluyen: (i) promoción de exportaciones y atracción de inversiones, (ii) facilitación del comercio, aduanas y logística; y (iii) negociación e implementación de acuerdos comerciales.

En Ecuador, TIN apoya al gobierno en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país, orientada a impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Según estudios, los países que amplían sus índices de apertura comercial en un 10% suelen ver aumentos de hasta 1.2 puntos porcentuales en su productividad. Con base en este entendimiento, Ecuador, junto con el apoyo del BID, está promoviendo medidas para incrementar la diversificación y agregar mayor valor a sus exportaciones, con el fin de mejorar la competitividad y sostenibilidad económica del país.

Cabe resaltar que esta política comercial y de inversiones busca también dinamizar la economía con la apertura de las fronteras para el crecimiento de las exportaciones y la atracción de inversión abordando los principales desafíos en el tejido productivo del país.

Esto es lo que harás

Algunas de las principales actividades que se prevé desarrolle el consultor(a) son:

- Realizar un diagnóstico de las zonas francas existentes en Ecuador para evaluar su infraestructura, procedimientos y marcos regulatorios. Así mismo, identificar barreras y oportunidades para mejorar su funcionamiento y atractivo para los inversores.
- Comparar y analizar las buenas prácticas de las zonas francas existentes a nivel regional e internacional.
- Realizar un diagnóstico de las habilidades técnicas y gerenciales del personal ubicado en estas zonas francas. Con base en los resultados, proponer un programa de capacitación

para fortalecer las capacidades y habilidades, permitiéndoles ser más efectivos y aumentar la atracción de inversión.

- Desarrollar una estrategia de promoción que posicione a las zonas francas como destinos ideales para la inversión.

Cronograma de Entregas y Pagos

El/la consultor/a deberá hacer entrega de un informe sobre las actividades realizadas y los avances de las actividades asignadas. La entrega y aprobación de estos informes serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación:

<u>Entregable #</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Fecha Estimada de Entrega</u>
<u>Plan de trabajo</u>	<u>20%</u>	Al 1 mes de la firma del contrato
<u>Informe Intemedio</u>	<u>40%</u>	A los 3 meses de la firma del contrato
<u>Informe final</u>	<u>40%</u>	A los 6 meses de la firma del contrato

Esto es lo que necesitas

- **Educación:** Profesional en áreas como Comercio Internacional, Negocios, Economía, o disciplinas relacionadas. Preferiblemente con Maestría o especialización en Comercio Exterior.
- **Experiencia:** Mínimo 5 años de experiencia probada en proyectos de comercio e inversión, fortalecimiento institucional, reforma regulatoria, planificación estratégica, y gestión de proyectos
- **Idiomas:** Se requiere dominio del idioma inglés y uno de los otros idiomas oficiales del Banco (español, francés o portugués).

Habilidades claves

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

Requisitos

- **Ciudadanía:** Usted es ciudadano de Ecuador o ciudadano de uno de nuestros 48 países miembros, elegible para tener una residencia válida o permiso legal para trabajar en Ecuador sin necesidad de patrocinio por parte del BID.
- **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.

Tipo de contrato y duración

- **Tipo de Contrato:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), suma alzada.
- **Duración:** 6 meses.
- **Ubicación Laboral:** Remoto.

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

Acerca de BID Lab

BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo BID, la principal fuente de financiamiento y conocimiento para el desarrollo enfocada en mejorar vidas en América Latina y el Caribe. El propósito de BID Lab es impulsar innovación para la inclusión en la región, movilizandoo financiamiento, conocimiento y conexiones para probar soluciones del sector privado en etapas

tempranas con potencial de transformar la vida de poblaciones vulnerables afectadas por condiciones económicas, sociales y ambientales.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idblab/>

<https://www.facebook.com/IDBLab>

https://twitter.com/IDB_Lab

Acerca de BID Invest

BID Invest, miembro del Grupo BID, es un banco multilateral de desarrollo comprometido a promover el desarrollo económico de sus países miembros en América Latina y el Caribe a través del sector privado. BID Invest financia empresas y proyectos sostenibles para que alcancen resultados financieros y maximicen el desarrollo económico, social y medio ambiental en la región. Con una cartera de US\$15.300 millones en activos bajo administración y 375 clientes en 25 países, BID Invest provee soluciones financieras innovadoras y servicios de asesoría que responden a las necesidades de sus clientes en una variedad de sectores.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idbinvest/>

<https://www.facebook.com/IDBInvest>

<https://twitter.com/BIDInvest>

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para la formulación e implementación del programa de formación en educación financiera para el desarrollo productivo y exportador, con el fin de mejorar la productividad y facilitar la internacionalización de las MIPYMEs del Ecuador

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1.** Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) desempeñan un papel vital en el impulso del crecimiento económico y la creación de empleo. Sin embargo, muchas de ellas carecen de recursos, experiencia y conocimiento para desarrollarse, exportar a nuevos mercados, así como para expandirse local e internacionalmente.
- 1.2.** Los cursos educativos adaptados a las necesidades específicas de las MIPYMEs pueden cerrar esta brecha de conocimiento, para adoptar estrategias digitales, optimizar sus procesos administrativos, comerciales y de exportación, así como para acceder a los mercados globales con mayor confianza. Estos cursos tienen el potencial de fomentar la innovación, mejorar la competitividad y contribuir al desarrollo económico general de la región.
- 1.3.** Desde la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se busca apoyar al Ecuador en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país, orientada a impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.
- 1.4.** En este sentido, el BID se encuentra apoyando la nueva política comercial del Ecuador, que busca atender estos desafíos. Por ejemplo, a través del desarrollo de una Ventanilla Única de Inversiones (EC-L1243) para simplificar y digitalizar los trámites de inversión, así como en la promoción del desarrollo productivo y exportador, el fomento a la productividad y competitividad del tejido empresarial (EC-T1471), para integrarse a los mercados internacionales, promoviendo políticas transversales que atiendan de manera integral al aparato productivo y exportador.
- 1.5.** El Gobierno del Ecuador busca implementar una estrategia intersectorial y territorial para impulsar el crecimiento, la generación de empleo, facilitar el comercio y la producción privada con valor agregado. Para ello, impulsa políticas y acciones en torno a la productividad, competitividad e innovación, que buscan generar condiciones habilitantes, como crédito, infraestructura, servicios, para contar con una industria moderna, eficiente y altamente productiva y, por ende, competitiva en los mercados internacionales y locales.
- 1.6.** Uno de los pilares de trabajo del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

(MPCEIP), es fortalecer la educación financiera en el tejido empresarial del país, especialmente para la economía popular, sector rural, emprendedores y artesanos. Sobre la base de esto, se tiene como objetivo desarrollar un curso para fortalecer la educación financiera para el sector productivo y exportador del Ecuador.

- 1.7. ConnectAmericas, es la plataforma de negocios desarrollada por el BID, que tiene un historial comprobado de apoyo a las PYMEs a través de diversas iniciativas, brindándoles valiosos recursos, oportunidades de establecer contactos y conocimientos de mercado. La plataforma ha ofrecido con éxito diversos cursos de formación y educación a miles de emprendedores a través de su Academia, potenciando sus capacidades en diferentes áreas del comercio internacional, el marketing, la logística y la gestión empresarial.
- 1.8. En este sentido, esta consultoría busca desarrollar el curso masivo abierto en línea (MOOC, por sus siglas en inglés) de educación financiera para el sector productivo y exportador del Ecuador, con apoyo del MPCEIP. Para lo cual, es necesario contratar los servicios de una institución de educación superior que pueda crear el contenido y las evaluaciones, y convertirlos en material audiovisual. Este curso se desarrollará en la plataforma de la Academia de ConnectAmericas y al cuál se podrá redirigir mediante otras plataformas externas, utilizando un kit de imágenes y textos estandarizado.

2. **Objetivos**

El objetivo de este servicio de consultoría es diseñar, producir y digitalizar un curso masivo en línea para el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador, de educación financiera para el sector productivo y exportador del Ecuador. Este curso tiene como fin el fortalecer las habilidades del sector productivo y mejorar su inserción en mercados internacionales, apoyando a la industria ecuatoriana en su crecimiento.

Los objetivos específicos son:

- 2.1. Diseñar el contenido del curso de educación financiera en coordinación con el MPCEIP y BID, que deberá tener al menos una duración de 60 horas.
- 2.2. Desarrollar una estructura de evaluación para la aprobación de los diferentes módulos del curso y de suficiencia para su evaluación de conocimientos y ubicación.
- 2.3. Desarrollar y producir los materiales de apoyo como entregables, animaciones, videos, diapositivas y pruebas interactivas, que deberá ser compatible con la estructura y tecnología de la plataforma a utilizar de ConnectAmericas.
- 2.4. Ajustar el lenguaje del contenido a las características de la audiencia de los usuarios de los servicios del MPCEIP (MiPymes, emprendedores, artesanos, etc.)
- 2.5. Aclarar y validar los aspectos técnicos del contenido del curso con el personal designado por el MPCEIP y el BID.

- 2.6. Mantener reuniones con el equipo del MPCEIP y el BID durante la digitalización del curso. Los ajustes deben ser revisados y atendidos en el menor tiempo posible para evitar retrasos en la digitalización y el reprocesamiento.
- 2.7. Diseñar el KIT de difusión de contenido de redes, para promocionar el curso desarrollado, y difundir este contenido en redes acordadas con el MPCEIP.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. Diseñar, producir y digitalizar un curso de educación financiera virtual para el sector productivo y exportador del Ecuador, cuyo contenido debe cargarse en la plataforma de la Academia de ConnectAmericas.

4. Actividades Clave

La institución de educación superior deberá llevar a cabo como mínimo las siguientes actividades:

- 4.1. 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.
- 4.2. Desarrollar el pensum y el contenido del curso, que deberán ser validados por el MPCEIP y el BID.
- 4.3. Presentar la estructura y formato del curso, cantidad de horas por módulo. Para esto se deberá seleccionar los expertos que participarán en cada uno de los módulos.
 - Se deberá compartir las hojas de vida de los expertos seleccionados al MPCEIP y al BID, para su aprobación.
- 4.4. Desarrollar y presentar la estructura de las evaluaciones de los módulos del curso, el cual deberá ser validado por el MPCEIP y el BID. Estas evaluaciones servirán como indicadores de desempeño para medir el progreso y los conocimientos adquiridos de los participantes.
 - Deberá existir una prueba de diagnóstico inicial para evaluar los conocimientos previos y orientar el enfoque de la capacitación.
- 4.5. Dentro del contenido del curso se deberá contemplar adicionalmente, los siguientes ejes temáticos: orientación a la exportación de empresas (productos y servicios), comercio exterior, economía violeta, transformación digital para intra-emprendimiento e innovación, formador de formadores.
- 4.6. Revisar y tener en cuenta los insumos entregados por el MPCEIP para la creación del curso.

Revisar el material de educación financiera disponible en la Academia de ConnectAmericas para identificar contenido que pueda reutilizarse en el nuevo curso. Se deben incorporar aspectos innovadores para evitar la repetición y aportar valor añadido al nuevo contenido desarrollado

- 4.7. Se desarrollará un certificado digital de aprobación del curso con el aval del MPCEIP, MDT, UDLA y BID y se deberá entregar una insignia digital verificable para los participantes que aprueban el curso (uso en LINKEDIN).

- 4.8. La metodología del curso será en entornos virtuales de aprendizaje en la plataforma en línea, y webinars asincrónicos, con los expertos seleccionados. Los webinars deberán ser realizados en las plataformas que se consideren adecuadas, provista por la institución de educación superior.
- 4.9. El contenido o temario deberá incluir documentos o formatos de apoyo para la gestión financiera, que deberá ser entregado a los estudiantes, para su uso en excel, word o similares.
- 4.10. Elaborar el KIT de difusión del curso para las redes sociales y otras plataformas que facilite la promoción y redirección del curso, asegurando que incluya materiales visuales y comunicativos que destaquen sus beneficios y lleguen al público objetivo..

5. Resultados y Productos Esperados

La institución de educación superior deberá presentar los siguientes entregables:

- 5.1. **Entregable 1:** Plan de trabajo y cronograma.
- 5.2. **Entregable 2:** Creación de contenido/temario del curso, y Kit de difusión.
- 5.3. **Entregable 3:** Curso en línea producido y digitalizado en ConnectAmericas.
- 5.4. **Entregable 4:** Informe final del curso ejecutado, que muestre resultados, estadísticas y lecciones aprendidas.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1. La consultoría deberá realizarse en su totalidad en un periodo de 7 meses tras la firma del contrato.

Calendario de entregables	
Entregables	Plazo de presentación
Entregable 1	A 1 semana de la firma del contrato
Entregable 2	A 2 meses de la firma del contrato
Entregable 3	A 3 meses de la firma del contrato
Entregable 4	A 7 meses de la firma del contrato

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 el MPCEIP y el BID. 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 de la institución de educación superior, deberá realizar los ajustes y ediciones correspondientes.
- 7.3. El BID 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 el BID 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 o la persona designada por Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; y la aprobación de Alejandra Villota, Especialista Senior en Comercio e Inversión (INT/TIN). Los entregables se considerarán finales, una vez incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de Ecuador y, el Banco emita su aprobación por escrito.

9. Otros Requisitos

- 9.1. N/A

10. Supervisión e Informes

- 10.1. La institución de educación superior será supervisada por Alejandra Villota, Especialista Senior en Comercio e Inversión (INT/TIN).

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	
<i>Entregables</i>	%
1. Entregable 1	25%
2. Entregable 2	25%
3. Entregable 3	25%
4. Entregable 4	25%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para el diagnóstico y fortalecimiento de iniciativas clúster, para mejorar la productividad, sofisticación y diversificación de la oferta productiva y exportadora del país

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1.** El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) suscribió el Contrato de Préstamo Nro. 4754/OC-EC con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) del Ecuador, referente al programa de préstamo EC-L1243 del Sistema Nacional de Atracción y Facilitación de Inversiones. La ejecución de este contrato busca contribuir al aumento de los flujos de inversión privada en el Ecuador, a través de la facilitación de la inversión y el fortalecimiento de las capacidades de atracción y promoción de inversiones.
- 1.2.** Los objetivos específicos del programa son: (i) contribuir a reducir tiempos, costos y número de trámites para el establecimiento de la inversión privada; e (ii) incrementar la efectividad de las acciones de atracción y promoción de inversiones por parte del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, y de otras entidades relacionadas, incluyendo Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADs).
- 1.3.** Por lo anterior, TIN apoya al gobierno en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país, orientada a impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

2. Objetivos

El objetivo de este servicio de consultoría es realizar un diagnóstico y programa de fortalecimiento de iniciativas clúster, para mejorar la productividad, sofisticación y diversificación de la oferta productiva y exportadora del país

3. Alcance de los Servicios

- 3.1.** Realizar un diagnóstico de los clústeres existentes, para desarrollar estrategias que mejoren la productividad, sofisticación y diversificación de la oferta productiva y exportadora del Ecuador.

4. Actividades Clave

La Firma Consultora deberá llevar a cabo como mínimo las siguientes actividades:

- 4.1. Realizar un diagnóstico de los clústeres existentes para identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y desafíos
- 4.2. Evaluar y analizar la infraestructura y el entorno comercial en el que operan para comprender los factores que limitan su crecimiento
- 4.3. Identificar sectores productivos y exportadores con alto potencial de desarrollo para la formación de nuevos clústeres
- 4.4. Realizar un mapeo de las iniciativas cluster realizadas en la región y a nivel internacional
- 4.5. Desarrollar estrategias para mejorar la colaboración entre empresas, instituciones educativas, organizaciones gubernamentales y otros actores
- 4.6. Diseñar e implementar programas de capacitación para líderes de clústeres y empresas, enfocándose en gestión, innovación, estándares de calidad y comercio internacional.
- 4.7. Diseñar iniciativas cluster de acuerdo con el diagnóstico y las necesidades de Ecuador. Para esto:
 - Se deberá entregar planes de acción para la implementación de las iniciativas.

5. Resultados y Productos Esperados

La Firma Consultora deberá presentar los siguientes entregables:

- 5.1. **Entregable 1:** Plan de trabajo y cronograma.
- 5.2. **Entregable 2:** Informe Intermedio: Con el diagnostico.
- 5.3. **Entregable 4:** Informe final: Con las iniciativas cluster diseñadas y sus respectivos planes de acción.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1. La consultoría deberá realizarse en su totalidad en un periodo de 6 meses tras la firma del contrato.

Calendario de entregables	
Entregables	Plazo de presentación
Entregable 1	A 1 semana de la firma del contrato
Entregable 2	A 3 meses de la firma del contrato
Entregable 3	A 6 meses de la firma del contrato

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. El BID 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 el BID 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 o la persona designada por Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; y la aprobación de Alejandra Villota, Especialista Senior en Comercio e Inversión (INT/TIN). Los entregables se considerarán finales, una vez incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de Ecuador y, el Banco emita su aprobación por escrito.

9. Otros Requisitos

- 9.1. N/A

10. Supervisión e Informes

- 10.1. La Firma Consultora será supervisada por Alejandra Villota, Especialista Senior en Comercio e Inversión (INT/TIN).

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	
<i>Entregables</i>	%
1. Entregable 1	20%
2. Entregable 2	40%
3. Entregable 3	40%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para el desarrollo del programa fábricas de calidad para exportar en el sector agroexportador, y facilitar el acceso a procesos de certificación de calidad internacionales

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. Actualmente, el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) del Ecuador, implementa la política de integración y apertura comercial, en la cual se identifica al Sistema de Calidad del Tejido Empresarial como un componente esencial para fortalecer la calidad empresarial del país. Las exportaciones no petroleras han tenido un crecimiento positivo promedio del 11.7% en los últimos 5 años, sin embargo, estas se siguen concentrando en productos primarios, grandes exportadores y en mercados tradicionales. La nueva política comercial se enfoca en la diversificación productiva y comercial, para la internacionalización de las MIPYMES, a nuevos mercados, y con nuevos productos con valor agregado. En este sentido, la certificaciones y normas de calidad fortalecen el nivel de competitividad de las empresas, facilitando el acceso a nuevos mercados en mercados internacionales.
- 1.2. Teniendo en cuenta esto, se ha estructurado un programa denominado Fábricas de Calidad para Exportar, con el objetivo de impulsar al crecimiento de las exportaciones, tanto tradicionales como no tradicionales.
- 1.3. Este programa busca incrementar el número de empresas certificadas con estándares de calidad internacional para la exportación. Este esfuerzo tiene como objetivo expandir la oferta exportadora del país y facilitar el acceso a nuevos mercados globales, maximizando los beneficios de los acuerdos comerciales actuales y futuros.
- 1.4. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se sumará como aliado estratégico del Programa Fábricas de Calidad para Exportar, facilitando el diseño e implementación de un piloto del Programa enfocado en el sector agroexportador. Este piloto brindará asistencia técnica personalizada y especializada para un grupo selecto de 10 MIPYMES del sector agroindustrial. La asistencia se centrará en el diseño, mejora, implementación de sus sistemas de gestión de forma tal que, puedan acceder a procesos de certificación para cumplir estándares de calidad internacionales como, ISO 22000:2018, HACCP, BPM, entre otros. Lo anterior, permitirá a estas empresas alinearse mejor con los requerimientos de los mercados estratégicos para Ecuador, especialmente aquellos países con los que mantiene acuerdos comerciales vigentes, como de la Unión Europea, CAN, EFTA o Reino Unido.
- 1.5. De manera adicional, también se facilitará cinco cursos especializados de “Auditor Interno de Sistema de Gestión” cada uno centrado en una norma ISO específica: ISO 9001 (Gestión de Calidad), ISO 14001 (Gestión Ambiental), ISO 45001 (Seguridad y Salud en el Trabajo), ISO 22000 (Seguridad Alimentaria) e ISO 50001 (Gestión de la Energía). Estos cursos estarían diseñados para 25 participantes de 5 empresas seleccionadas.
- 1.6. Para efectuar la asistencia técnica a las 10 MIPYMES seleccionadas, es necesario contratar los servicios de una firma consultora especializada. Esta firma será responsable de proporcionar la orientación requerida para el diseño, mejora e implementación de sistemas de gestión que permitan a estas empresas alcanzar certificaciones internacionales de calidad, adecuándose así a los requisitos de los mercados estratégicos.

2. Objetivos

- 2.1. Diseñar e implementar un programa de asistencia técnica y capacitación a empresas MIPYMES del sector agroexportador en Ecuador, para que cumplan con estándares internacionales de calidad, facilitando su acceso a mercados globales y fortaleciendo la calidad empresarial del país.

Los objetivos específicos son:

- 2.1.1 Apoyar a 10 MIPYMES del sector agroexportador seleccionadas, a desarrollar o mejorar sus sistemas de gestión, alineados con estándares internacionales como ISO 22000:2018, HACCP y BPM.
- 2.1.2 Preparar y fortalecer a las empresas para que cumplan con los requisitos de los mercados internacionales y aprovechen los beneficios de los acuerdos comerciales vigentes.
- 2.1.3 Establecer indicadores de gestión y de resultados, incluyendo al menos dos KPIs que permitan visualizar y medir el impacto del programa.
- 2.1.4 Proporcionar cursos sobre auditoría interna de sistemas de gestión, basados en normas ISO específicas (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 22000 e ISO 50001).

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. Identificar y seleccionar a las 10 MIPYMES agroindustriales que participarán del programa. Realizar un diagnóstico inicial para evaluar sus necesidades y el nivel de implementación actual de sistemas de gestión.
- 3.2. Proporcionar asistencia técnica especializada a cada empresa durante el proceso de diseño, implementación y mejora de los sistemas de gestión, ayudando a preparar a las empresas para obtener certificaciones internacionales. También apoyar en la comprensión y cumplimiento de los acuerdos comerciales vigentes, facilitando su acceso a estos mercados estratégicos.
- 3.3. Desarrollar cinco cursos de auditoría interna centrados en normas ISO (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 22000 e ISO 50001) para 25 empresas seleccionadas, brindando las herramientas necesarias para evaluar sus propios sistemas de gestión.
- 3.4. Realizar evaluaciones periódicas utilizando indicadores de gestión y de resultados, para monitorear el progreso de las empresas y medir el impacto del programa.

4. Actividades Clave

La firma consultora deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- 4.1. Desarrollar criterios para identificar y seleccionar a las 10 MIPYMES agroindustriales que participarán en el programa, en coordinación con el MPCEIP.
- 4.2. Realizar un diagnóstico de las empresas a participar para identificar las necesidades y el nivel actual de sus sistemas de gestión.
- 4.3. Planear y ejecutar asistencia técnica personalizada a cada empresa seleccionada en el diseño, implementación y mejora de sus sistemas de gestión, ayudando a que cumplan con los requisitos de las certificaciones internacionales. Así mismo, se deberá apoyar en la comprensión y cumplimiento de los acuerdos comerciales vigentes, facilitando su acceso a estos mercados estratégicos.

- Para el diseño, implementación y mejora de sistemas de gestión se deberá tener en cuenta los estándares internacionales, como ISO 22000:2018, HACCP y BPM.
- 4.4. Desarrollar y llevar a cabo cinco cursos especializados en auditoría interna centrados en normas ISO (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 22000 e ISO 50001) para 25 participantes de las empresas seleccionadas. Para esto:
 - Se deberá apoyar al MPCEIP en la selección de las empresas definiendo criterios y requisitos.
 - 4.5. Definir indicadores de gestión y resultados, incluyendo al menos dos KPIs que permitan medir el impacto del programa en términos desempeño e impacto.
 - 4.6. Proporcionar información clave sobre los temas de capacitación y beneficios del programa, con el fin de desarrollar materiales promocionales, comunicados y estrategias que permitan la efectiva difusión del programa entre las empresas de Ecuador.
 - 4.7. Reportar e informar periódicamente el progreso del programa al MPCEIP y al BID sobre el avance, resultados obtenidos y lecciones aprendidas. Para esto se deberá:
 - Realizar reuniones periódicas con MPCEIP para informar, coordinar y discutir el progreso del programa.

5. Resultados y Productos Esperados

La firma consultora deberá presentar los siguientes entregables:

- 5.1. **Entregable 1:** Plan de trabajo y cronograma.
- 5.2. **Entregable 2:** Entrega de informe con las actividades 4.1, 4.2 y 4.3
- 5.3. **Entregable 3:** Informe de la actividad 4.4
- 5.4. **Entregable 4:** Informe final de la asesoría e implantación del sistema de gestión con la Auditoría Interna de cumplimiento y del resultado del acompañamiento de la auditoría de certificación. Lo anterior, con base a la actividad 4.5, 4.7 y lo que la firma consultora considere pertinente.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1. La consultoría deberá realizarse en su totalidad en un periodo de 6 meses tras la firma del contrato.

Calendario de entregables	
Entregables	Plazo de presentación
Entregable 1	A 1 semana de la firma del contrato
Entregable 2	A 1 mes de la firma de contrato
Entregable 3	A 3 meses de la firma del contrato
Entregable 4	A 6 meses de la firma del contrato

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 el MPCEIP y el BID. 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 de la firma consultora deberá realizar los ajustes y ediciones correspondientes.
- 7.3. El BID 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 el BID 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 o la persona designada por Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; y la aprobación de Alejandra Villota, Especialista Senior en Comercio e Inversión (INT/TIN). Los entregables se considerarán finales, una vez incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de Ecuador y, el Banco emita su aprobación por escrito.

9. Otros Requisitos

- 9.1. En el caso de que la MIPYME desista de la intervención en el proyecto y que la consultora no haya realizado ninguna intervención no se considerará un valor para la consultora.
- 9.2. En caso de que la MIPYME desista durante la intervención se deberá presentar el avance para poder reconocer el valor a pagar.

10. Supervisión e Informes

- 10.1. La firma consultora será supervisada por Alejandra Villota, Especialista Senior en Comercio e Inversión (INT/TIN).

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

Entregables	%
1. Entregable 1	10%
2. Entregable 2	25%
3. Entregable 3	25%
4. Entregable 4	40%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para la actualización de la marca blanca de ConnectAmericas, denominada Ecuador Mi Opción, con un nuevo diseño y ajustes para la difusión de contenido de interés para las MIPYMES en temas de fortalecimiento de capacidades productivas y exportadoras

1. Antecedentes y justificación

- 1.1.** El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador (MPCEIP), tiene como objetivo fomentar la inserción estratégica del Ecuador en el comercio mundial a través del desarrollo productivo, la mejora de la competitividad integral, el desarrollo de las cadenas de valor y las inversiones.
- 1.2.** En este sentido, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es un aliado clave para el fortalecimiento institucional, mejorando los vínculos internacionales de inversión y comerciales de las pymes de la región. Para ello, desde el Sector de Integración y Comercio, se cuenta con la plataforma ConnectAmericas, que se ha convertido en la principal red social de negocios en las Américas, y que actualmente alberga a más de 650.000 emprendedores de más de 180 países, más de 100 mil mujeres emprendedoras y 10 millones de visitantes únicos. Cuenta con el apoyo de empresas de renombre mundial como Google, DHL, Sealand, Facebook y MasterCard, y más de 40 socios de conocimiento. Esta red ofrece valor a sus usuarios a través de tres servicios principales, que son los pilares de ConnectAmericas: CONECTAR, APRENDER y FINANZAS.
- 1.3.** En CONNECT, ConnectAmericas ofrece acceso a comunidades profesionales de industrias seleccionadas, donde los usuarios pueden conocer clientes potenciales, proveedores e inversionistas, y a quienes se recomiendan mutuamente en función de las preferencias que han expresado en el sitio. ConnectAmericas se toma muy en serio la reputación y la transparencia. Es por eso que verifica a los usuarios y les permite revisar a otros usuarios en función de las calificaciones y reseñas de sus transacciones y tratos. En LEARN, ConnectAmericas ofrece a los usuarios información práctica orientada a mejorar sus conocimientos sobre negocios internacionales. Estos incluyen artículos, bases de datos interactivas, blogs, videos, cursos en línea y fuentes de noticias, que brindan las últimas tendencias en las industrias donde los usuarios han formado comunidades. Hasta ahora, el sitio ha comenzado con servicios globales y alimentos, y a finales de este año se trasladará a la industria de infraestructura. En FINANZAS, ConnectAmericas ofrece a los usuarios la oportunidad de aprender sobre el financiamiento para el comercio internacional y la inversión disponible en sus países de interés. Esto incluye información sobre los productos de financiamiento comercial ofrecidos por los bancos locales en la región.
- 1.4.** ConnectAmericas tiene como objetivo ayudar a las pequeñas y medianas empresas de América Latina y el Caribe a realizar más y mejores transacciones de comercio exterior y a ingresar a cadenas de suministro más exigentes. La plataforma está diseñada para mitigar tres barreras que enfrentan las pymes de la región: la falta de acceso a clientes confiables, la limitada información sobre internacionalización y requisitos para la inserción en las cadenas de suministro, y el escaso acceso al financiamiento.
- 1.5.** En este sentido, mediante un acuerdo firmado entre el BID y el MPCEIP el 2 de julio 2021, se

implementó la plataforma Ecuador mi Opción, como una marca blanca de ConnectAmericas, con el objetivo de apoyar a las MIPYMES ecuatorianas a conectarse y contar con información para fortalecer sus cadenas productivas e internacionalizarse.

- 1.6. El propósito de esta consultoría es realizar unas adaptaciones funcionales y de diseño a la plataforma, así como ajustes a su contenido, para poder promocionar la oferta de servicios a las MIPYMES que brinda el MPCEIP.

2. Objetivos

- 2.1. Actualizar el diseño y ajustes de contenido de la plataforma Ecuador Mi Opción, para que sea ventanilla a través de la cual el MPCEIP pueda difundir toda su oferta institucional para los empresarios del Ecuador, incluyendo herramientas, programas de capacitación, información sobre los acuerdos comerciales, oportunidades de negocio en nuevos mercados, información sobre nueva normativa que tenga un impacto en la actividad empresarial, entre otros.
- 2.2. Realizar los ajustes funcionales para que la plataforma permita realizar ajustes en los contenidos promocionales en el home y en el dashboard principal, como una ventana para promocionar las capacitaciones o programas de formación, eventos, certificaciones, beneficios, a las MIPYMES ecuatorianas.
- 2.3. Realizar las pruebas de calidad necesarias para garantizar que los diseños y adaptaciones funcionales realizadas, estén implementadas correctamente.
- 2.4. Capacitar al MPCEIP en el uso de las nuevas funcionalidades e indicar el contenido que se puede ajustar en la plataforma.
- 2.5. Garantizar la fácil identificación de las empresas lideradas o propiedad de mujeres, incluir información de toda la oferta institucional para promover los emprendimientos femeninos del Ecuador, así como alojar las herramientas de la Estrategia Ella Exporta
- 2.6. Promocionar el contenido de los cursos de educación financiera para la internacionalización y exportación de empresas, así como el curso de aprovechamiento de acuerdos comerciales.

3. Alcance de los servicios

- 3.1. Actualización de la plataforma web marca blanca de ConnectAmericas, denominada Ecuador Mi Opción, con un nuevo diseño y ajustes de contenido.

4. Actividades clave

4.1. Análisis y Diseño

- 4.1.1. Análisis y validación de diseños entregados por el MPCEIP.

4.2. Implementación

- 4.2.1. Solución compatible con la arquitectura y tecnologías de CA.
- 4.2.2. Actualización del frontend de la plataforma, para permitir una mejor visualización de la oferta institucional del MPCEIP.
- 4.2.3. Cambio de nombre y dominio.
- 4.2.4. Actualización del diseño e interfaz de usuario, con componentes genéricos para que desde el MPCEIP se pueda seguir agregando nuevo contenido.
- 4.2.5. Mejora al directorio servicios empresariales, con etiquetas de la asociación empresarial a la(s) que pertenece el empresario.
- 4.2.6. Página de directorio de gremios y asociaciones empresariales.

5. **Resultados y Productos Esperados**

La firma consultora deberá presentar los siguientes entregables:

- 5.1.1. Entregable 1: Plan de trabajo y cronograma de actividades
- 5.1.2. Entregable 2: Ajustes realizados a nivel de diseño y contenido
- 5.1.3. Entregable 2: Ajustes realizados a nivel funcional y capacitación sobre los ajustes al MPCEIP

6. **Calendario del Proyecto e Hitos**

6.1. La consultoría deberá realizarse en su totalidad en un periodo de 4 meses tras la firma del contrato.

Calendario de entregables	
Entregables	Plazo de presentación
Entregable 1	1 semana posterior a la firma del contrato
Entregable 2	2 meses posterior a la firma del contrato
Entregable 3	4 meses posterior a la firma de contrato

7. **Requisitos de los informes**

- 7.1. Informe inicial, que incluye un cronograma del trabajo a realizar y una propuesta para el marco conceptual del trabajo a desarrollar.
- 7.2. Los informes necesarios en los que conste el progreso realizado en los servicios incluidos anteriormente.
- 7.4. Informe final indicando las actividades ejecutadas e incluyendo los servicios contratados.

8. **Criterios de aceptación**

- 8.1. Los informes y entregables descritos en el punto cinco (5) de estos términos de referencia deben tener un concepto técnico favorable. Los entregables se considerarán definitivos una vez que incorporen todos los comentarios y retroalimentación realizados por el Equipo de ConnectAmericas y sean aprobados por escrito por Alejandra Villota, Especialista Senior de Integración y Comercio (INT/TIN).
- 8.2. El producto no debe tener problemas críticos no resueltos cuando se lance al entorno de producción.
- 8.3. El equipo del BID y del MPCEIP debe haber aceptado formalmente la entrega.

9. **Otros requisitos**

- 9.1. Firma tecnológica líder e innovadora con experiencia en productos relacionados con la web, diseño e implementación de plataformas, y estrategia de producto para web y móvil. Al menos 10 años de experiencia de campo demostrada.

10. **Supervisión e informes**

- 10.1. La consultora será supervisada por Alejandra Villota, Especialista Senior de Integración y Comercio (INT/TIN).

11. **Calendario de pagos**

- 11.1. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera efectuar pagos anticipados en virtud de contratos de consultoría, a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios aquí descritos.

Plan de Pagos	
Entregables	%
1. Entregable 1	10%
2. Entregable 2	40%
3. Entregable 3	50%
TOTAL	100%

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para la planificación y ejecución del Programa de Desarrollo de Proveedoras a empresas lideradas por mujeres del Ecuador

1. Antecedentes y justificación

- 1.1.** El Sector de Integración y Comercio (INT) presta asistencia técnica y financiera a los países prestatarios en las siguientes áreas: i) promoción de las exportaciones y atracción de inversiones; ii) facilitación del comercio, aduanas y logística; y iii) administración y aplicación de acuerdos comerciales. INT también promueve la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) de América Latina y el Caribe (ALC) en el comercio internacional y las cadenas de valor, y apoya a los países de ALC en el desarrollo de políticas públicas inclusivas sobre comercio.
- 1.2.** Por ello, en 2014 lanzó la plataforma ConnectAmericas (CA), una red social empresarial enfocada en el comercio exterior que hoy cuenta con cerca de 700.000 empresarios registrados y una red de 400 socios locales (cámaras de comercio, agencias de promoción comercial y otros). Además, un componente de la plataforma proporciona recursos de aprendizaje sobre temas comerciales para mujeres empresarias en América Latina y el Caribe.
- 1.3.** INT, a través de su División de Comercio e Inversiones (TIN), también es responsable de implementar una política de género en materia comercial, la cual se ha enfocado en i) promover la participación de empresas lideradas por mujeres en el comercio internacional y las cadenas de valor, y ii) apoyar a los países de América Latina y el Caribe (ALC) en el desarrollo de políticas públicas inclusivas en materia comercial.
- 1.4.** Para fortalecer la implementación de esta política de género y comercio, en mayo de 2016, TIN lanzó ConnectAmericas for Women, una plataforma de negocios en línea completamente gratuita que busca conectar a mujeres emprendedoras con oportunidades reales de negocios y ofrecerles herramientas innovadoras para mejorar la gestión de sus negocios, impactando a más de 178.000 mujeres emprendedoras hasta la fecha. En el marco de esta iniciativa y con el objetivo de continuar aunando esfuerzos con el sector privado para crear más y mejores oportunidades para las mujeres emprendedoras, en marzo de 2021, el BID lanzó el programa regional "Creciendo Juntas en las Américas". El programa brinda capacitación y asistencia técnica a mujeres emprendedoras de toda la región de América Latina y el Caribe en tres áreas principales: digitalización para el comercio internacional, participación en cadenas de valor y fortalecimiento de la estructura financiera de sus empresas. Socios del sector privado como Visa, Mastercard, NEC, Facebook y Accenture se han unido a este programa, proporcionando recursos financieros y técnicos para mentorías, clases magistrales, talleres y contenidos, entre otros.
- 1.5.** Así mismo, en el 2023 se implementó el Challenge de Acceso a Cadenas de Valor, que brindó capacitación y asistencia técnica a empresas lideradas o propiedad de mujeres de América Latina y el Caribe, con potencial de convertirse en proveedoras de grandes empresas y gobiernos. El Challenge constaba de 3 fases: capacitación, asistencia técnica personalizada y acceso a mercados. Al terminar, se impactó a más de 1400 empresas, las cuales recibieron capacitación a través de un Curso Masivo Online Abierto denominado Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP), además de

4 Masterclasses online ofrecidas en español, inglés y portugués. En la etapa final se seleccionaron 26 emprendedores para recibir asistencia técnica.

- 1.6. Debido al gran impacto del Challenge de Acceso a Cadenas de Valor, el Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) junto al BID busca implementar esta misma metodología en mujeres empresarias de Ecuador.

2. Objetivos

- 2.1. Planificar e implementar el Programa de Desarrollo de Proveedoras en mujeres empresarias de Ecuador.

- 2.2. Los objetivos específicos son:

- 2.2.1. Impartir tres clases magistrales alineadas con las temáticas del Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) de ConnectAmericas, debe ofrecerse en español.
- 2.2.2. Asegurar la participación de las empresarias durante la etapa de formación para asegurar que al menos el 80% de ellos obtengan el certificado del PDP.
- 2.2.3. Brindar apoyo para identificar los criterios de selección para la fase de asistencia técnica.
- 2.2.4. Documentar casos de éxito.

3. Alcance de los servicios

- 3.1. Fase de formación:

- 3.1.1. Tres clases magistrales en línea impartidas a través de la plataforma proporcionada por ConnectAmericas.
- 3.1.2. Las clases magistrales deben impartirse en español.
- 3.1.3. Los temas de las clases magistrales deben estar alineados o complementar los temas del Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) que se encuentra en la Academia ConnectAmericas.

- 3.2. Fase de asistencia técnica personalizada:

- 3.2.1. Se debe realizar un diagnóstico/evaluación de las empresas seleccionadas para comprender sus principales barreras para participar en cadenas de valor locales o globales y en el comercio internacional.
- 3.2.2. La asistencia técnica personalizada debe ser de al menos 12 horas de trabajo para cada empresa y debe estar alineada con los resultados del diagnóstico/evaluación y las prioridades de la empresa (3.2.1).
- 3.2.3. La asistencia técnica personalizada se realizará en línea en la plataforma proporcionada por ConnectAmericas.
- 3.2.4. La asistencia técnica podrá ser brindada en inglés o español, previo acuerdo entre el entrenador y el participante.
- 3.2.5. Los ejes temáticos de la asistencia técnica deben ser propuestos y consensuados con el Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; con Alejandra Villota, Especialista Senior en Integración y Comercio (INT/TIN), y el equipo de ConnectAmericas, considerando lo establecido en el 3.1.3.

4. Actividades clave

La empresa consultora llevará a cabo las siguientes actividades:

4.1. Coordinar la implementación del Programa de Desarrollo de Proveedoras a través de ConnectAmericas para mujeres empresarias de Ecuador.

- 4.1.1. Proponer y presentar un plan de trabajo que incluya las actividades para las dos fases: capacitación y asistencia técnica.
- 4.1.2. Planificar y ejecutar la fase de capacitación del Programa, se deberán realizar al menos 3 masterclasses asociadas a los temas de cada uno de los módulos del Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP).
- 4.1.3. Planificar y ejecutar la fase de asistencia técnica para mujeres emprendedoras de Ecuador, podría ser en español e inglés, con una intensidad horaria de al menos 12 horas individuales por empresaria. El resultado de la asistencia técnica debe demostrar la implementación de soluciones para transformar su propuesta de valor y matriz productiva.
- 4.1.4. Construir un conjunto de indicadores para cada una de las fases del Programa y realizar mediciones periódicas para documentar el progreso y éxito del Programa y el impacto en las empresas.

4.2. Estrategia de Marketing:

- 4.2.1. Proporcionar información para el diseño y ejecución de la estrategia de marketing del Programa durante todas las fases.
 - Perfilar y documentar la experiencia de asistencia técnica de cada uno de los emprendedores seleccionados.

4.3. Informar sobre el progreso del Programa.

- 4.3.1. Garantizar el cumplimiento del alcance, los plazos y la calidad esperados.
- 4.3.2. Identificar, gestionar o comunicar los riesgos del Programa.
- 4.3.3. Documentar las lecciones aprendidas.
- 4.3.4. Sustener reuniones periódicas (semanales o quincenales) con el Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, con Alejandra Villota, Especialista Senior en Integración y Comercio (INT/TIN), y el equipo de ConnectAmericas, para revisar el progreso y tomar decisiones sobre los próximos pasos.

4.4. Elaborar documentos de trabajo, presentaciones en Power Point, informes de avance, entre otros documentos que informen sobre las actividades y avances del Programa.

4.5. Cualquier otra actividad requerida para el cumplimiento de los objetivos de la consultoría.

5. Resultados esperados y entregables

El equipo consultor deberá presentar los siguientes resultados:

5.1. Entregable 1: Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.

5.2. Entregable 2: Informe preliminar que contiene las actividades desarrolladas en la fase de

capacitación.

- 5.3. Entregable 3: Informe que contenga los avances en las actividades desarrolladas en la fase de asistencia técnica.
- 5.4. Entregable 4: Documentos sobre lecciones aprendidas, medición de indicadores de éxito e informe final sobre las actividades del Programa de Desarrollo de Proveedoras.

6. Cronograma e hitos del proyecto

6.1. La consultoría deberá realizarse en su totalidad en un periodo de 5 meses tras la firma del contrato

Calendar	
Deliverables	Deadline
1. Plan de Trabajo	A los 5 días de la firma del contrato
2. Informe Preliminar: Fase de Capacitaciones	Al mes de la firma del contrato
3. Informe FINAL: fase de Asistencia Técnica y Documentos sobre lecciones aprendidas, medición de indicadores de éxito e informe final sobre las actividades del Programa de Desarrollo de Proveedoras	A los 5 meses de la firma del contrato

7. Requisitos de presentación de informes

- 7.1. El modelo de informes de asistencia técnica para cada empresa se completará en el idioma (inglés o español) en el que la empresa recibió la asistencia.
- 7.2. Los informes globales deberán presentarse en español, en formato digital incluyendo los archivos en formato editable y en pdf. Cada producto debe contener un resumen ejecutivo y conclusiones concretas y bien formuladas. Se solicitarán cuadros sinópticos de la información para los apartados correspondientes. Se prefiere el formato Power Point.

8. Criterios de aceptación

- 8.1. Los informes descritos en el punto cinco (5) de estos términos de referencia deberán ser aprobados y aceptados por el Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, y por Alejandra Villota, Especialista Senior de Integración y Comercio (INT/TIN).

9. Otros requisitos

N/A

10. Supervisión y presentación de informes

- 10.1. La firma sostendrá reuniones periódicas con el Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, con Alejandra Villota, Especialista Senior en Integración y Comercio (INT/TIN), y el equipo de ConnectAmericas, para discutir el progreso del proyecto, los próximos pasos y cualquier otra decisión que deba tomarse a lo largo de la ejecución.
- 10.2. El equipo consultor será supervisado por Alejandra Villota, Especialista Senior del Sector de

Integración y Comercio (INT/TIN).

11. Cronograma de pagos

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

Plan de Pagos	
Entregables	%
1. Entregable 1	20%
2. Entregable 2	40%
3. Entregable 3	40%
TOTAL	100%

Consultoría para el diagnóstico del sistema nacional de normalización, certificación y metrología, para el aprovechamiento de nuevos acuerdos comerciales, para INT/TIN**Puesto de trabajo: Remoto**

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

Estamos buscando un/a consultor/a externo/a, entusiasta y comprometido/a con experiencia en facilitación de comercio, política comercial, relaciones internacionales. Como consultor/a, apoyarás a la División de Comercio e Inversión (TIN) en el diagnóstico del sistema nacional de normalización, certificación y metrología, para el aprovechamiento de nuevos acuerdos comerciales.

Trabajarás en la División de Comercio e Inversión (TIN), que forma parte del Sector de Integración y Comercio (INT). TIN apoya la integración de América Latina y el Caribe (ALC) a la economía global y la integración y cooperación regional a través de operaciones de préstamo, asistencia técnica y la generación de conocimiento aplicado. Particularmente, las tres áreas de trabajo de TIN incluyen: (i) promoción de exportaciones y atracción de inversiones, (ii) facilitación del comercio, aduanas y logística; y (iii) negociación e implementación de acuerdos comerciales.

En Ecuador, TIN apoya al gobierno en el diseño e implementación de la nueva política comercial del país, orientada a impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr una reactivación económica más sostenible y acelerar la recuperación del empleo. Para implementar esta política, se han identificado tres ejes de trabajo estratégicos: i) promover la apertura comercial del país y reducir los costos del comercio para facilitar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones; ii) promover un adecuado entorno de negocios para facilitar la atracción y el establecimiento de inversión extranjera directa productiva; iii) fortalecer el desarrollo productivo y exportador para una efectiva inserción de las empresas locales en las cadenas globales y regionales de valor.

Esto es lo que harás

Algunas de las principales actividades que se prevé desarrolle el consultor(a) son:

- Benchmarking de sistemas de metrología en otros países de la región.
- Análisis de necesidades para la implementación de laboratorios de segundo nivel en los sectores productivos del país
- Análisis de requerimientos para la implementación de un programa de desarrollo de metrologos en el país.
- Análisis de necesidades de mejora de infraestructura y laboratorios de primer nivel del Servicio Ecuatoriano de Normalización - INEN.
- Definir recomendaciones y estrategias de sostenibilidad del sistema de metrología para el país

Cronograma de Entregas y Pagos

El/la consultor/a deberá hacer entrega de un informe sobre las actividades realizadas y los avances de las actividades asignadas. La entrega y aprobación de estos informes serán mediante los cuales se realizarán los pagos de acuerdo con el cronograma que se detalla a continuación:

<u>Entregable #</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Fecha Estimada de Entrega</u>
<u>Plan de trabajo</u>	<u>20%</u>	A la semana de la firma del contrato
<u>Informe Intemedio</u>	<u>40%</u>	Al 1 mes de la firma del contrato
<u>Informe final</u>	<u>40%</u>	Al 5 mes de la firma del contrato

Esto es lo que necesitas

- **Educación:** Profesional en áreas como Comercio Internacional, Negocios, Economía, o disciplinas relacionadas. Preferiblemente con Maestría y/o especialización en Comercio Exterior.
- **Experiencia:** Por lo menos/entre 5 y 10 años de experiencia en promoción de comercio internacional o experiencia en campos pertinentes a la gestión de laboratorios.
- **Idiomas:** Se requiere dominio del idioma inglés y uno de los otros idiomas oficiales del Banco (español, francés o portugués).

Habilidades claves

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

Requisitos

- **Ciudadanía:** Usted es ciudadano de Ecuador o ciudadano de uno de nuestros 48 países miembros, elegible para tener una residencia válida o permiso legal para trabajar en Ecuador sin necesidad de patrocinio por parte del BID.
- **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.

Tipo de contrato y duración

- **Tipo de Contrato:** Consultor de Productos y Servicios Externos (PEC), suma alzada.
- **Duración:** 5 meses.
- **Ubicación Laboral:** Remoto.

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

Acerca de BID Lab

BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo BID, la principal fuente de financiamiento y conocimiento para el desarrollo enfocada en mejorar vidas en América Latina y el Caribe. El propósito de BID Lab es impulsar innovación para la inclusión en la región, movilizandoo financiamiento, conocimiento y conexiones para probar soluciones del sector privado en etapas tempranas con potencial de transformar la vida de poblaciones vulnerables afectadas por condiciones económicas, sociales y ambientales.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idblab/>

<https://www.facebook.com/IDBLab>

https://twitter.com/IDB_Lab

Acerca de BID Invest

BID Invest, miembro del Grupo BID, es un banco multilateral de desarrollo comprometido a promover el desarrollo económico de sus países miembros en América Latina y el Caribe a través del sector privado. BID Invest financia empresas y proyectos sostenibles para que alcancen resultados financieros y maximicen el desarrollo económico, social y medio ambiental en la región. Con una cartera de US\$15.300 millones en activos bajo administración y 375 clientes en 25 países, BID Invest provee soluciones financieras innovadoras y servicios de asesoría que responden a las necesidades de sus clientes en una variedad de sectores.

Síguenos:

<https://www.linkedin.com/company/idbinvest/>

<https://www.facebook.com/IDBInvest>

<https://twitter.com/BIDInvest>