

TÉRMINOS DE REFERENCIA

IFD/CTI – Consultoría para el análisis de desafíos y oportunidades para la diversificación productiva de República Dominicana

DR-T1279

Oportunidades para la transformación y diversificación del sector productivo en República Dominicana

1. Antecedentes y justificación

1.1. La República Dominicana ha experimentado una expansión económica de las más fuertes de América Latina y el Caribe (ALC) en los últimos 25 años. Para el 2019, el país estaba en camino a lograr el estatus de altos ingresos para 2030. Sin embargo, la pandemia de COVID-19 ha impactado significativamente la economía de la República Dominicana. Su PIB alcanzó los US \$ 89.92bn en el 2019, sustentado principalmente por el turismo, las remesas, la inversión extranjera directa (IED), los ingresos por minería, las zonas francas y las telecomunicaciones. La economía de la República Dominicana como todos los países del mundo sufrió una contracción significativa ante el COVID-19. El PIB real disminuyó un 6,7% siendo el sector turismo uno de los sectores más afectados presentando una caída de sus actividades de un 47.57% (CEPAL, 2021). Las recaudaciones previo al COVID-19 eran afectadas por la alta tasa de informalidad del mercado laboral dominicano que ascendía a un 54.8 % en el 2019 y las ineficiencias en el gasto público que han limitado el espacio fiscal aunado a la baja productividad del sector empresarial y al déficit de la balanza comercial que registró un 10.85% del PIB en ese mismo año (BCRD, 2019). El país requiere de una serie de reformas institucionales y regulatorias que habiliten la competitividad y el desarrollo empresarial en sectores que puedan dinamizar el crecimiento.

1.2. La Estrategia Nacional de Competitividad del país contempla a mediano plazo (i) la reactivación del sector productivo, mediante la promoción de un mejor diseño de instrumentos para mejorar el dinamismo y la inversión en la actividad empresarial, fortalecer los indicadores de competitividad focalizados al ecosistema de innovación y promover un clima de negocios más propicio para la creación de nuevas empresas y soportar el crecimiento económico; y (ii) el fomento de la buena gobernanza e instituciones, mediante la búsqueda de mayor eficiencia y efectividad de los instrumentos de política pública y una mejor coordinación y eficiencia en la gestión de los diferentes actores que impulsa una mejora del clima de negocios para la competitividad empresarial y el emprendimiento. Por ello, es importante un mejor entendimiento de las oportunidades de transformación productiva en el país, permitiendo identificar desafíos y oportunidades de mejora en el marco regulatorio y en el diseño y gestión de instrumentos dirigidos a mejorar el entorno para la competitividad y el desarrollo empresarial.

1.3. En este contexto, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) aprobó la cooperación técnica DR-T1279 “oportunidades para la transformación y diversificación del sector productivo en República Dominicana” que tiene como objetivo apoyar la identificación y análisis de desafíos institucionales y regulatorios para la diversificación y transformación productiva en República Dominicana a fin de contribuir a fortalecer su competitividad, clima de negocios y el desarrollo del sector privado en el país. Esto se piensa lograr mediante (i) un análisis de los principales desafíos que en materia de diversificación productiva enfrenta el país, con particular énfasis en marco regulatorio e institucional, así como de instrumentos de política; y (ii) profundización del análisis en dos sectores estratégicos seleccionados con criterios de dinamización económica, desarrollo tecnológico y/o sostenibilidad.

2. Objetivo general

2.1. El objetivo de esta consultoría es desarrollar estudios asociados al análisis de los principales desafíos que en materia de diversificación productiva enfrenta el país, con particular énfasis en la identificación de cuellos de botella a nivel regulatorio, institucional y/o de instrumentos de política que afectan el desarrollo sostenible del sector privado.

3. Alcance de los servicios

3.1. La firma consultora trabajará en estrecha coordinación y comunicación con el equipo del BID y el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) de República Dominicana.

3.2. **Experiencia de la firma.** La firma consultora debe acreditar por lo menos 6 años de experiencia en el desarrollo de análisis especializados en diversificación productiva para países de América Latina, asesoría técnica en la mejora de marcos regulatorios, y transferencia de conocimiento a audiencias diversas. La firma debe contar con sistemas internos de control de calidad y políticas y sistemas de gestión interna de datos.

4. Actividades clave

Las actividades principales de esta consultoría serán las siguientes:

- a. Sustener conversaciones con el equipo del BID y del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) de República Dominicana para determinar los objetivos de la consultoría, metodología y resultados esperados, junto con cualquier otra materia relativa a la ejecución del servicio.
- b. Desarrollar una metodología y plan de trabajo para guiar el cronograma de actividades de la consultoría, y estrategia de comunicación y publicitarias para la disseminación de los resultados de la consultoría.
- c. Reportar periódicamente al BID (al menos una vez al mes) el estatus actualizado de la ejecución y avances en la implementación del proyecto con el equipo del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) de República Dominicana.
- d. Participar de reuniones virtuales en la medida que el BID y el equipo del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) de República Dominicana lo requiera para materias relacionadas con el servicio.
- e. Realizar un análisis de los principales desafíos que en materia de diversificación productiva enfrenta el país, con particular énfasis en la identificación de cuellos de botella a nivel regulatorio, institucional y/o de instrumentos de política que afectan el desarrollo sostenible del sector privado.
- f. Realizar un análisis transversal a toda la industria y dos análisis a mayor profundidad en sectores específicos estratégicos, los cuales serán seleccionados con criterios de dinamización económica, desarrollo tecnológico y/o sostenibilidad. Esta actividad contempla la elaboración de una metodología para la selección de los sectores.
- g. Realizar actividades de disseminación de los resultados y preparar materiales para ello.
- h. Organizar y realizar actividades de transferencia de conocimientos de la metodología y aprendizajes dirigidos actores estratégicos del sector público y privado.
- i. Demás actividades que sean necesarias para el cumplimiento satisfactorio de los objetivos de la consultoría.

5. Resultados y productos esperados:

5.1. La firma consultora deberá presentar los siguientes productos:

Producto 1 – Plan de trabajo que incluya la propuesta metodológica, cronograma y acciones específicas a desarrollar para el logro de los objetivos y actividades requeridas por la consultoría con plazos estimados de realización.

Producto 2 – Informe de análisis transversal de la industria, que incluya la metodología validada con el BID y el MICM para la selección de los sectores estratégicos a ser priorizados.

Producto 3 – Informe de análisis a profundidad de sector estratégico 1.

Producto 4 – Informe de análisis a profundidad de sector estratégico 2.

Producto 5 – Informe final que incluya un resumen de las actividades realizadas (incluyendo, entre otros, actividades de transferencia de conocimientos y de difusión de los resultados) y de los principales resultados alcanzados en la consultoría. El informe final debe incluir, entre otros:

- Un 2-pager que sintetice los principales elementos del análisis transversal de la industria.
- Un 2-pager que sintetice los principales resultados del análisis a profundidad del sector estratégico 1.
- Un 2-pager que sintetice los principales resultados del análisis a profundidad del sector estratégico 2.
- Materiales elaborados para las actividades de transferencia de conocimiento.
- PPT final basada en los resultados de la consultoría.

6. Calendario del proyecto e hitos:

6.1. A continuación, se enlistan los productos y sus plazos de entrega:

Primer pago	Luego de la firma del contrato y la entrega a satisfacción por parte del BID del producto 1.	1 mes a partir de la firma del contrato
Segundo pago	Después de la entrega y aprobación por parte del BID del producto 2.	6 meses a partir de la firma del contrato
Tercer pago	Después de la entrega y aprobación por parte del BID del producto 3.	12 meses a partir de la firma del contrato
Cuarto pago	Después de la entrega y aprobación por parte del BID del producto 4.	16 meses a partir de la firma del contrato
Quinto pago	Después de la entrega y aprobación por parte del BID del producto 5.	20 meses a partir de la firma del contrato

6.2. La duración de la consultoría será de 20 meses a partir de la firma del contrato.

7. Requisitos de los informes

7.1. Los productos deberán presentarse en español, en formato digital (Word, Excel, Power Point y PDF, según el caso). Las presentaciones de resultados y materiales de capacitación, comunicación y divulgación deberán presentarse en Word, PowerPoint y PDF. Archivos en formato Zip no serán aceptados como informes finales debido a los reglamentos de la Sección de Administración de Archivos. Todo informe debe ser enviado al BID en archivo electrónico. Los informes deben incluir una carátula, documento principal, cronología de entrega, y todos los anexos.

8. Criterios de aceptación

8.1. La firma consultora remitirá los entregables para su aprobación final por parte del BID. En caso de existir observaciones por el equipo BID, éstas serán remitidas por correo electrónico directamente a la firma consultora, que deberá responder a las mismas en un plazo máximo de cinco (5) días desde recibido el correo del BID. La firma consultora deberá abordar e incorporar los ajustes en las versiones finales de cada entregable.

8.2. Será clave para la aceptación de los entregables por parte del BID la demostración de que cumple con los objetivos planteados en los puntos de la presente consultoría, y que sigue los más altos estándares de calidad, técnicos y operativos para la ejecución del proyecto.

8.3. Los entregables deberán ser enviados en formato electrónico al Jefe BID, Geovana Acosta (IFD/CTI) y/o el equipo que éste designe.

9. Supervisión

9.1. La supervisión de las actividades de la firma consultora se realizará por el Jefe de Proyecto del BID, Geovana Acosta (IFD/CTI) y/o el equipo que éste designe.

- 9.2. La aprobación final de todos los entregables, estará a cargo del Jefe de Proyecto del BID, Geovana Acosta (IFD/CTI) y/o el equipo que éste designe.
- 9.3. El supervisor del contrato a efectos técnicos será el BID, Geovana Acosta (IFD/CTI) y/o el equipo que éste designe, quien será el punto de contacto para todo informe, reunión y aprobación para esta consultoría.
- 9.4. Será responsabilidad de la firma consultora garantizar que todas las reuniones relevantes y requeridas para el cumplimiento de los objetivos de la consultoría se lleven a cabo y los productos se presenten oportunamente al BID.

10. Cronograma de pagos:

- 10.1. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El BID no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes.
- 10.2. No se realizará pago por entregables de baja calidad que no hayan sido aprobados por el Banco.
- 10.3. El BID desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.
- 10.4. La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones necesarias de los pagos en moneda local.

Entregables	% del valor del contrato
Producto 1 – Plan de trabajo	15%
Producto 2 – Informe de análisis transversal de la industria	20%
Producto 3 – Informe de análisis a profundidad de sector estratégico 1.	20%
Producto 4 – Informe de análisis a profundidad de sector estratégico 2.	20%
Producto 5 – Informe final	25%
TOTAL	100%

11. Calificaciones

- 11.1. La firma deberá tener experiencia en trabajos similares en alguno de los países de la región en temas de desarrollo productivo, innovación y emprendimiento.
- 11.2. El equipo de la firma deberá contar con: (i) Experiencia previa en consultoría estratégicas, en particular al apoyo de instituciones públicas para promover la competitividad, la innovación y demostrar conocimiento sólidos y trabajo en proyectos similares; (ii) Conocimiento profundo de los conceptos de diversificación productiva, competitividad, ecosistema de innovación y emprendimiento, el panorama actual en la región, del país, y de las últimas tendencias, desafíos y mejores prácticas; (iii) Habilidades analíticas demostradas para recopilar y analizar información relevantes para aportar a las capacidades de apoyo a la innovación, con capacidad para la identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que permitan diagnosticar la situación y proponer soluciones concretas; (iv) Capacidad de facilitación y fácil comunicación con los diversos actores públicos y privados, para lograr una interacción efectiva; y (v) Capacidad para orientar el trabajo a resultados y enfoque práctico hacia el desarrollo de la consultoría, el cual deberá ser accionable, realista y con pasos claros y medibles.
- 11.3. Debe ser de uno de los países miembros del BID.