

HRD Términos de Referencia

Consultoría para el análisis de mejores prácticas y casos de éxito en la implementación de ventanillas únicas de inversiones (VUI)

Contexto:

La contribución de la inversión extranjera directa (IED) al crecimiento económico de Colombia de los últimos años ha sido notable; se ha convertido en un pilar central de la economía, una fuente de recursos que complementan la inversión nacional, generando nuevos puestos de trabajo y nuevas oportunidades para alcanzar mayores niveles de desarrollo.

Sin embargo, después de una década con tendencia creciente, a partir de la segunda mitad de 2014, se presentó una disminución significativa de las entradas de IED principalmente debido a la caída de los precios del petróleo y, desde el 2016 en adelante, los flujos apenas crecen marginalmente. Por otro lado, buena parte de los flujos de IED que recibe el país, que ascendieron a US \$14.000 M en 2017, están concentrados en actividades extractivas de bajo valor agregado o en la búsqueda del mercado local, que no permiten desarrollar todos los beneficios relacionados con la IED, como la transferencia de tecnología de punta, de mejores prácticas gerenciales, una mayor productividad y, sobre todo, una mayor participación del país en las cadenas globales de valor (CGV).

La nueva política de atracción de la inversión extranjera en Colombia busca atraer inversión orientada a buscar la eficiencia productiva. Este tipo de inversión tiene el mayor potencial transformador, no sólo por la transferencia de tecnología y conocimientos, sino también por su capacidad para diversificar la economía insertándola en las CGV. Es decir, busca la eficiencia en la productividad y, también, está orientada a la exportación.

Este tipo de inversión está estrechamente ligada y es vulnerable a los vaivenes de la competitividad, es decir, a la capacidad de ofrecer condiciones para que las empresas puedan invertir, desarrollarse y crecer en el territorio nacional. En los últimos años la competencia a nivel global por atraer este tipo de inversión se ha venido intensificando significativamente. Mundialmente se está experimentando un incremento significativo en la competencia por la atracción y retención de inversión de eficiencia. Cada vez con más frecuencia, los países introducen nuevas medidas y estrategias agresivas para lograr exitosamente esta tarea. Esta difícil coyuntura demanda redoblar esfuerzos para mejorar la calidad de las instituciones, así como la implementación de medidas de facilitación y simplificación de trámites, requisitos y procedimientos relacionados con la instalación y operación de las empresas en el país.

En este sentido, las acciones orientadas a promover y consolidar el posicionamiento de Colombia en la economía internacional y, en particular, las dirigidas a ofrecer servicios integrales y de valor agregado al inversionista, simplificando, agilizando y haciendo más transparentes sus procesos de inversión y reinversión, son un pilar central de nueva política comercial del país.

Según datos de ProColombia en la actualidad los inversionistas extranjeros que desean instalarse en el país se enfrentan a multiplicidad de trámites en diferentes campos para poder establecer operación en el país. En términos generales, en el proceso de establecimiento de una inversión en Colombia en sectores diferentes a los altamente regulados, pueden intervenir entre 7 y 10 agentes entre instituciones del Estado y otro tipo de actores. En el caso de sectores regulados o que busquen la cobertura de algún incentivo, el

HRD Términos de Referencia

número de entidades o actores intervinientes puede ascender a entre 15 y 20. Esta multiplicidad de interlocutores en el proceso de establecimiento, así como la diversidad en los trámites y procedimientos puede representar ineficiencias para el inversionista y para que su inversión entre en operación.

En el contexto anterior, es de suma importancia analizar las mejores prácticas en la implementación de sistemas de ventanilla única de inversiones, estudiando ejemplos exitosos como Estonia, Singapur, Dubai o Costa Rica. Este estudio se realiza en el marco de la operación de préstamo que la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) del Sector de Integración y comercio (INT/INT) se encuentra diseñando con el gobierno de Colombia “Programa de apoyo a la internacionalización de la economía colombiana.”

Objetivo:

El objetivo de esta consultoría es apoyar al equipo del BID en la preparación de la operación de préstamo a través de la identificación y análisis de mejores prácticas regionales y globales en la implementación exitosa de VUIs que resulten relevantes para Colombia con el fin de evidenciar el impacto que este tipo de instrumentos pueden tener sobre el mejoramiento del clima de inversiones en un país, al contribuir en la reducción de tiempos y costos para el establecimiento de inversiones privadas.

Lo que harás:

El consultor deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- a) Proponer 3 mejores prácticas regionales y/o globales en el diseño e implementación exitosa de VUI que resulten relevantes para Colombia y validarlos con el equipo del BID, explicando los criterios utilizados para la selección.
- b) Realizar un análisis detallado mediante investigación de escritorio, entrevistas y/o encuestas con las entidades involucradas en las mejores prácticas identificadas anteriormente para recabar información que permita identificar al menos los siguientes elementos:
 - o Costos y tiempos de implementación;
 - o Recursos humanos requeridos;
 - o Esquema de gobernanza y financiación;
 - o Número y tipo de entidades involucradas;
 - o Número y tipo de procesos incorporados a la VUI;
 - o Número y tipo Usuarios de la VUI;
 - o Volúmenes y tipo de inversión gestionada por la VUI (nuevas inversiones vs. Reinversiones, enfoque en algunos sectores estratégicos, etc.);
 - o Mejoras evidenciadas con la implementación de la VUI (antes y después haciendo énfasis en cómo estaban configurados los procesos antes de la VUI y tiempos, costos, y número de iteraciones que tenían que hacer los inversores vs después de la implementación de la VUI);
 - o Impactos evidenciados y/o esperados con la implementación de la VUI en términos de volumen de flujo de inversiones, diversificación geográfica o sectorial y otros impactos obtenidos y/o esperados;
 - o Lecciones aprendidas y condiciones críticas para el diseño y la implementación;
 - o Factores de éxito en el diseño y la implementación;
 - o Proceso de transición de VUI física a digital, si aplica para el caso estudiado.

HRD Términos de Referencia

- c) Realizar entrevistas con inversores que han utilizado las VUI estudiadas con el fin de evidenciar el impacto que las mismas tienen en el mejoramiento del clima de inversiones del país. Específicamente, se deberá hacer énfasis en:
- Tiempos y costos ahorrados por el inversor con la utilización de la VUI
 - Facilidad de utilizar la plataforma virtual
 - Ventajas de una VUI física vs digital
 - Servicios más importantes que debe considerar una VUI desde el punto de vista del inversor

Entregables:

Entregable 1: Plan de trabajo que deberá contener al menos la metodología a utilizar y el cronograma de actividades y entregables.

Entregable 2: Borrador del informe para comentarios del equipo del BID que deberá contener en análisis desarrollado en las actividades descritas en el numeral 3 de este documento.

Entregable 3: Informe final que deberá incorporar los comentarios del BID

Cronograma de pagos:

- 25% a la entrega y aprobación del entregable 1
- 35% a la entrega y aprobación del entregable 2
- 40% a la entrega y aprobación del entregable 3

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Maestría en Economía, Finanzas, Comercio, Ingeniería de sistemas, Ingeniería industrial, o carreras afines a las Tecnologías de Información.
- **Experiencia:** experiencia en el diseño e implementación de ventanillas únicas de inversión, y análisis de impacto de iniciativas de facilitación de inversiones, al menos 5 años de experiencia profesional en proyectos relacionados al análisis, simplificación, reingeniería, modelado, estandarización, y digitalización de procesos, preferentemente en temas de inversión. Experiencia en la realización de estudios de impacto.
- **Idiomas:** Español/Inglés

Competencias generales y técnicas: MS Office

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Productos y Servicios Externos (PEC).
- **Duración del contrato:** XXX
- **Fecha de inicio:** XXX
- **Ubicación:** XXX

HRD Términos de Referencia

- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Alejandra Villota, Especialista de INT/TIN (mariavil@iadb.org).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

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

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

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

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

HRD Términos de Referencia

Consultoría para analizar la factibilidad y el impacto de la adopción de tecnologías como blockchain, big data, inteligencia artificial en la operación de la VUCE

Contexto:

La División de Comercio e Inversión (TIN) del Sector de Comercio e Integración (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) apoya a los países de América Latina a mejorar sus procesos de facilitación comercial con el fin de mejorar la competitividad del país y su inserción en mercados internacionales. En los últimos años varios países de la región han desarrollado Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCEs), entendidas como plataformas digitales que sirven de único punto de entrada y salida para adelantar todos los trámites y permisos para realizar operaciones de comercio exterior. Las VUCEs se han posicionado como instrumentos efectivos de facilitación comercial reduciendo los tiempos y costos para las operaciones de exportación, importación y tránsito de mercancías.

Colombia implementó la VUCE ya hace más de 13 años bajo el liderazgo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y ha logrado importantes avances, involucrando a 21 entidades del estado y procesando más de 30,000 trámites mensuales a través del Sistema. Asimismo, Colombia participa en el proyecto de interoperabilidad de las VUCEs de la Alianza del Pacífico, mediante el cual ha logrado el intercambio, en tiempo real, del certificado fitosanitario y del certificado de origen con sus socios comerciales participantes en la Alianza.

A pesar de estos importantes avances, el aumento del comercio internacional, la complejidad de las cadenas de valor y el avance en las tecnologías de la información, hacen necesaria una revisión constante de las funcionalidades y tecnologías implementadas en la VUCE a fin de determinar las mejoras e inversiones necesarias para que las plataformas tecnológicas que integran las VUCEs respondan verdaderamente a la dinámica comercial del país que no solo mejore la interoperabilidad y sistematización de tramites entre las entidades que la integran, sino que además, este en la capacidad de operar con otras VUCEs en el mundo.

La revolución digital en curso, junto con otras tecnologías exponenciales como blockchain, big data e inteligencia artificial proveen un abanico de posibilidades para asistir a los organismos de control y operadores del comercio exterior, especialmente en la operación de ventanillas únicas de comercio exterior, que permiten maximizar el valor de los datos, compartir capacidades a través de una creciente conectividad y automatizar los procesos. La incorporación de estas tecnologías en distintas VUCEs en el mundo han permitido la reducción del tiempo de procesamiento y aprobación de la documentación a través del blockchain; el uso de inteligencia artificial (IA) para la detección de fraudes y el uso de Big Data para desarrollar contratos más eficientes, facilitar el acceso a préstamos comerciales y ahorrar tiempo en el cumplimiento de los distintos requisitos de información, previos y posteriores a la transacción comercial (BID, 2017)¹

Lo anterior evidencia que la incorporación de nuevos desarrollos tecnológicos será cada vez más importante en la facilitación del comercio. De manera que una oportuna y eficiente adaptación de tecnologías exponenciales como blockchain, big data e inteligencia artificial aportarían significativamente

¹ BID. La facilitación del comercio frente a la revolución tecnológica. <https://conexionintal.iadb.org/2018/03/27/la-facilitacion-del-comercio-america-latina-caribe-frente-la-revolucion-tecnologica/>

HRD Términos de Referencia

al proceso de modernización de la VUCE, sistematizando nuevos procesos, reducido tiempos y mejorando el control y las operaciones comerciales, haciendo de esta una plataforma digital de última generación.

objetivo

El objetivo de esta consultoría es analizar la factibilidad y el impacto que tendría la incorporación de tecnologías como blockchain, big data e inteligencia artificial en la operación de la VUCE, que permitan mejorar la interoperabilidad, sistematización de tramites y reducción de tiempos de esta plataforma digital.

Lo que harás:

El consultor deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- a) Identificar las mejores prácticas regionales y/o globales de VUCEs que hayan implementado tecnologías como blockchain, big data e inteligencia artificial que resulten relevantes para Colombia. Hacer un análisis y determinar cuales sería los mejores casos que pudieran ser replicados para fortalecer la operación de la VUCE.
- b) Realizar un informe de análisis que evidencie cuales serian las mejoras sustanciales que tendría la VUCE al incorporar estas nuevas tecnologías. Este informe debe contener un aproximado de la reducción de tiempo en horas y días en el procesamiento y aprobación de documentación, como podría impactar en el sistema de seguridad de datos de las empresas que operan con la VUCE, como mejoraría el intercambio de información entre las entidades que inter operan y como podría aportar a mejorar los procesos de la operación portuaria haciéndola más eficiente y segura.
- c) Realizar una matriz comparativa que se componga de: i) propuesta que identifique en cual de los sistemas de funcionalidad de la VUCE se pueden incorporar las mencionadas tecnologías, ii) como opera hoy la VUCE sin esta tecnología y como operaria en caso de incorporarla, iii) impacto y mejoras que tendrían los módulos de la VUCE en cada una de las propuestas previas; y v) un presupuesto estimado que permita evaluar el impacto financiero de incorporar estas tecnologías.

Entregables:

Entregable 1: Un primer informe de las mejores practicas internacionales y los posibles casos a replicar en Colombia.

Entregable 2: Informe de análisis que evidencie las mejoras sustanciales que tendría VUCE en tiempos, sistematización de tramites, seguridad y operación portuaria.

Entregable 3: Matriz con propuesta de incorporación de esta tecnologías en funciones especificas de las VUCE, analizar como seria un antes y un después para medir el posible impacto y un estimado de presupuesto que permita evaluar el costo financiero de incorporar estas tecnologías.

Cronograma de pagos:

- 30% a la entrega y aprobación del entregable 1
- 30% a la entrega y aprobación del entregable 2
- 40% a la entrega y aprobación del entregable 3

HRD Términos de Referencia

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título profesional en Economía, finanzas, Comercio Exterior, Tecnologías de la Información, Ingeniería o disciplina relacionada. Con experiencia en el mapeo de información, incorporación de tecnologías y herramientas de optimización digital como blockchain, big data, inteligencia artificial, preferible en ventanillas únicas de comercio exterior o herramientas de simplificación de tramites de comercio exterior.
- **Experiencia:** experiencia en proyectos relacionados con comercio exterior o administraciones aduaneras. Se favorecerá la experiencia en formulación de proyectos BID relacionados con temas de comercio exterior. Capacidades avanzadas de investigación, recolección, síntesis, análisis e interpretación de información, y excelente comunicación oral y escrita. Experiencia trabajando con múltiples agencias gubernamentales y sector privado.
- **Idiomas:** Español/Inglés

Competencias generales y técnicas: conocimiento y manejo de herramientas como blockchain, big data e inteligencia artificial. Investigación y análisis de la información y medición del impacto.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Productos y Servicios Externos (PEC).
- **Duración del contrato:** xxx
- **Fecha de inicio:** xxx
- **Ubicación:** xxx
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Alejandra Villota, Especialista de INT/TIN (mariavil@iadb.org).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

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

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

HRD Términos de Referencia

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

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

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

HRD Términos de Referencia

Consultoría para el diseño e implementación del programa productividad para la internacionalización de las empresas del sector servicios

Contexto:

La División de Comercio e Inversión (TIN) del Sector de Comercio e Integración (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) apoyará al Gobierno de Colombia, a través de su Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), en el diseño e implementación de un programa integral de exportación de servicios basados en el conocimiento, la creatividad y la cultura, al perfilarse como un proyecto de interés estratégico para consolidar la política de competitividad y aprovechamiento comercial del país.

El MinCIT ha depositado sus esfuerzos para impulsar la exportación e internacionalización del sector servicios con el apoyo de otras instituciones de Gobierno y entidades adscritas. Dentro de las más destacadas se encuentra la elaboración de una metodología tipo para la identificación de estrategias, proyectos y apuestas productivas del sector servicios, atendiendo los objetivos de la Política Nacional de Desarrollo Productivo (PDP), correspondiente al documento CONPES 3866 de 2016, de la mano del Programa de Transformación Productiva (PTP) y el Departamento Nacional de Planeación (DNP). Así como la identificación de sectores prioritarios y el diseño de una estrategia para la internacionalización del sector servicios, denominada “Colombia Exporta Servicios” llevada a cabo en coordinación con ProColombia.

Si bien las exportaciones del sector servicios han aumentado de manera exponencial en los últimos años, la reciente directriz del Gobierno nacional y las metas del cuatrienio 2018-2022 plasmadas en el Plan Nacional de Desarrollo han priorizado la internacionalización de los servicios creativos basados en el conocimiento, dadas las oportunidades de crecimiento y expansión en el mercado internacional y la necesidad de reducir la fuente de ingreso de divisas de las exportaciones tradicionales y minero energéticas.

Por su parte, el BID ha generado productos de conocimiento sobre la internalización del comercio de servicios en países andinos y sobre los sectores de servicios globales con mayor potencial de exportación en Colombia. El informe de diagnóstico: “Actualización de la estrategia de internacionalización de los servicios basados en conocimiento (SBC)” realizado con recursos de cooperación técnica no reembolsable del BID, ha identificado la necesidad de mejorar las habilidades empresariales y productivas de las empresas de servicios con el objetivo de fortalecerlas y formarlas en el camino hacia la internacionalización. Mencionado informe, además de ofrecer información actualizada de cada uno de los sectores priorizados, también ofrece propuestas de mejora para cada uno de estos: i) Software y aplicaciones móviles ii) audiovisuales, iii) animación y videojuegos, iv) publicidad y mercadeo v) editorial y gráficos; y vi) Servicios de arquitectura e Ingeniería. Así mismo, emite recomendaciones transversales a todo el sector servicios con el propósito de impulsar el crecimiento de las exportaciones y posicionarlos en el mercado internacional.

Objetivo:

El objetivo de la consultoría es diseñar e implementar un programa dirigido a los empresarios del sector servicios, que mejore y fortalezca sus procesos de productividad con el objetivo de que puedan ser mas

HRD Términos de Referencia

competitivos en la internacionalización de sus negocios, logrando diversificar el portafolio de servicios ofertados y su posicionamiento en terceros mercados.

Lo que harás:

El consultor deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- a) Diseñar un plan piloto que involucre 3 empresas de cada uno de los 6 sectores priorizados y que en una primera fase beneficie a 18 empresas de los sectores de: i) Software y aplicaciones móviles ii) audiovisuales, iii) animación y videojuegos, iv) publicidad y mercadeo v) editorial y gráficos; y vi) Servicios de arquitectura e Ingeniería. El plan piloto se desarrollará en las siguientes etapas para su implementación:
 - i) Identificación de empresas: Diseñar una convocatoria que permita beneficiar solo a empresas exportadoras y aquellas que hayan registrado exportaciones esporádicas de servicios de los sectores priorizados.
 - ii) Diagnostico general de la empresa: para cada una de las empresas seleccionadas se realizará un diagnostico con la siguiente información: sector al cual pertenece la empresa, servicios que produce (servicios intermedios o finales), valor, frecuencia y destino de las exportaciones, en que eslabón de la cadena de valor se encuentra y cuales son los principales cuellos de botella que enfrenta para hacer crecer su negocio y exportar.
 - iii) Plan de mejora productiva: El consultor analizará el problema de cada empresa y entregará una propuesta de mejora metodológica para optimizar un proceso interno que afecte su paso a la internacionalización.
 - iv) Investigación de mercados: el consultor identificará los mercados de mayor demanda de los servicios ofertados por las empresas beneficiadas y entregará al empresario un informe resumido de los mercados potenciales para exportar.
 - v) Medición del impacto: el consultor diseñará un sistema o herramienta que permita medir el impacto del programa en la mejora productiva y/o internacionalización de la empresa.
- b) Programa de entrenamiento transversal: De manera simultanea los responsables de las empresas seleccionadas serán capacitados en temas transversales que afectan la productividad y competitividad de las empresas en su proceso de internacionalización. El consultor diseñará un programa de capacitación que contenga: habilidades gerenciales y toma de decisión, gestión y manejo financiero, manejo del recurso humano y técnicas de negociación.

Entregables:

Entregable 1: Formulación del diseño de un plan piloto que este compuesto por: i) identificación de las empresas, ii) diagnostico general de la empresa, iii) plan de mejora productiva, iv) investigación de mercados, v) medición del impacto.

Entregable 2: Cronograma de actividades y tiempo de ejecución de cada una de las 5 etapas propuestas.

Entregable 3: Programa de capacitación transversal de fortalecimiento empresarial.

Entregable 4: Matriz con la medición del impacto por cada una de las empresas con los resultados del plan piloto, acompañado de un informe ejecutivo con planes de mejora para la implementación de una segunda fase.

HRD Términos de Referencia

Cronograma de pagos:

- 25% a la entrega y aprobación del entregable 1
- 20% a la entrega y aprobación del entregable 2
- 20% a la entrega y aprobación del entregable 3
- 35% a la entrega y aprobación del entregable 3

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Maestría en Economía, Finanzas, Comercio, Ingeniería de sistemas, Ingeniería industrial, o carreras afines a las Tecnologías de Información.
- **Experiencia:** experiencia en el diseño e implementación de programas de formación y entrenamiento en productividad, competitividad e internacionalización de empresas. Con capacidades avanzadas de investigación, recolección, síntesis, análisis e interpretación de información. Experiencia en planeación, implementación y análisis de impacto de programas de fortalecimiento empresarial. Experiencia trabajando con entidades gubernamentales y el sector privado
- **Idiomas:** Español/Inglés

Competencias generales y técnicas: MS Office

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Productos y Servicios Externos (PEC).
- **Duración del contrato:** XXX
- **Fecha de inicio:** XXX
- **Ubicación:** XXX
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Alejandra Villota, Especialista de INT/TIN (mariavil@iadb.org).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

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

HRD Términos de Referencia

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

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

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

HRD Términos de Referencia

Consultoría para el análisis de la implementación del módulo de comercio electrónico en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) en Colombia

Contexto:

La División de Comercio e Inversión (TIN) del Sector de Comercio e Integración (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) apoya a los países de América Latina a mejorar sus procesos de facilitación comercial con el fin de mejorar la competitividad del país y su inserción en mercados internacionales. En los últimos años varios países de la región han desarrollado Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCEs), entendidas como plataformas digitales que sirven de único punto de entrada y salida para adelantar todos los trámites y permisos para realizar operaciones de comercio exterior. Las VUCEs se han posicionado como instrumentos efectivos de facilitación comercial reduciendo los tiempos y costos para las operaciones de exportación, importación y tránsito de mercancías.

Colombia implementó la VUCE ya hace más de 13 años bajo el liderazgo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y ha logrado importantes avances, involucrando a 21 entidades del estado y procesando más de 30,000 trámites mensuales a través del Sistema. Asimismo, Colombia participa en el proyecto de interoperabilidad de las VUCEs de la Alianza del Pacífico, mediante el cual ha logrado el intercambio, en tiempo real, del certificado fitosanitario y del certificado de origen con sus socios comerciales participantes en la Alianza.

A pesar de estos importantes avances, el aumento del comercio internacional, el desarrollo en las tecnologías de la información y el aumento de la demanda de servicios relacionados a la facilitación del comercio internacional por parte de los empresarios, hacen necesaria una revisión constante de las funcionalidades implementadas de la VUCE a fin de determinar las mejoras e inversiones necesarias que respondan verdaderamente a la dinámica comercial del país. Lo anterior implica avanzar en el diseño e implementación de nuevas funcionalidades y/ tecnologías que permitan ampliar el alcance del sistema a fin de proveer nuevos e innovadores servicios para hacer de la VUCE una plataforma digital de última generación, mejorando la gestión de los trámites y las operaciones de comercio exterior.

En esta línea, cabe destacar el rol de las nuevas herramientas y desarrollos digitales que permiten la creación de novedosas modalidades de comercio, contribuyendo al crecimiento de las ventas y diversificación de bienes bajo valor ofertados por las Pymes. Este es el caso del comercio electrónico que basado en las mejoras tecnológicas de las TIC, facilita el comercio a través de la reducción de los costos de transacción, provee información a los participantes, incrementa el acceso a una mayor cantidad de bienes y servicios, lo que conlleva a ganancias en eficiencia y aumentos del bienestar para el conjunto de la economía. En este sentido, se ha considerado un “motor potencial de crecimiento económico”¹

En el caso de la facilitación del comercio exterior, se ha identificado que el comercio electrónico permite simplificar los trámites aduaneros, reducir tiempos de entrega, generar el pago de impuestos consolidados y en algunos casos la exoneración del pago de derechos de aduana a ciertas transmisiones electrónicas. En Colombia, las actividades internacionales a través del comercio electrónico han aumentado significativamente. Según un informe realizado por el observatorio de E-commerce de Colombia, se evidenció la gestión de más de 87 millones de transacciones digitales realizadas durante el

¹ CRC. Estudio: El comercio Electrónico en Colombia. 2017. https://www.crcom.gov.co/recursos_user/2017/ComElecPtd_0.pdf

HRD Términos de Referencia

año 2017 lo que significó un incremento del 36% en comparación al año 2016. Adicionalmente, estas operaciones representaron un total de \$51.2 billones de pesos, equivalente a un 24% de incremento frente el año anterior². Dado el incremento de las operaciones a través del comercio electrónico se replantea la necesidad de crear un modulo en la VUCE, que permita facilitar el comercio de mercancías de bajo valor a través de esta plataforma.

Objetivo:

El objetivo de la consultoría es realizar un informe que contenga la identificación y análisis del impacto normativo, tecnológico y financiero de incorporar un módulo de comercio electrónico en la VUCE que facilite el comercio de mercancías de bajo valor. Esta consultoría se deberá adelantar en estrecha coordinación con el equipo del BID y del MinCIT.

Lo que harás:

El consultor deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- a) Hacer un levantamiento de información de la regulación y normativa existente relacionada con el comercio electrónico y el comercio internacional de mercancías de bajo valor en Colombia. De igual forma, el consultor deberá indagar y obtener información acerca de los procesos tecnológicos y costos financieros que ha requerido la VUCE colombiana en el diseño e incorporación de otros módulos de funcionamiento.
- b) Identificar y analizar las mejores prácticas regionales y/o globales de VUCEs que hayan implementado módulos para envíos de mercancías de bajo valor que resulten relevantes para Colombia. Este análisis detallado debe permitir identificar al menos los siguientes elementos:
 - i. Costos y tiempos de implementación
 - ii. Infraestructura tecnológica
 - iii. Esquema de interoperabilidad
 - iv. Mejoras evidenciadas en términos de simplificación de trámites, ahorros de costos y tiempos y volumen del flujo del comercio.
 - v. Factores de éxito en el diseño y la implementación
- c) Con base en la información previa, el consultor realizará un informe de análisis que permita entender las implicaciones normativas, tecnológicas y financieras de implementar un módulo de comercio electrónico para los envíos de mercancías de bajo valor, teniendo como base las experiencias previas de la VUCE colombiana en el diseño e incorporación de otros módulos de funcionamiento, así como la experiencia de procedimientos similares en otros países; que permitan:
 - i. Identificar si debería diseñarse e implementarse cambios normativos y/o regulatorios para incorporar un modulo de comercio electrónico en la VUCE.
 - ii. Con base en las mejores practicas internacionales identificar cuales serian las mejoras herramientas tecnológicas que deberían tenerse en cuenta para la incorporación de este

² <https://www.analdex.org/2018/10/24/comercio-electronico-en-las-zonas-francas/>

HRD Términos de Referencia

- modulo. Analizar si su implementación afecta sustancialmente el funcionamiento de la VUCE con otros módulos u operaciones.
- iii. Conforme a las mejores practicas internacionales, identificar cual podría ser el costo de implementar un modulo de comercio electrónico. Analizar el impacto financiero de su diseño e implementación.

Entregables:

Entregable 1: Plan de trabajo y cronograma de actividades.

Entregable 2: Informe preliminar que contenga el impacto normativo, tecnológico y financiero de incorporar un modulo de comercio electrónico conforme a la información obtenida en el levantamiento de información y las mejores practicas internacionales.

Entregable 3: Informe final de análisis sobre el impacto normativo, tecnológico y financiero de incorporar un modulo de comercio electrónico.

Cronograma de pagos:

- 30% a la entrega y aprobación del entregable 1
- 30% a la entrega y aprobación del entregable 2
- 40% a la entrega y aprobación del entregable 3

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Título profesional en Economía, Comercio Exterior, Finanzas, Tecnologías de la Información, Ingeniería o disciplina relacionada, con experiencia en investigación, mapeo de información y análisis en temas relacionados al comercio exterior y la implementación de desarrollos tecnológicos en plataformas digitales.
- **Experiencia:** Mínimo 8 años de experiencia en proyectos relacionados con comercio exterior o administraciones aduaneras. Se favorecerá la experiencia en formulación de proyectos BID relacionados con temas de comercio exterior. Capacidades avanzadas de investigación, recolección, síntesis, análisis e interpretación de información, y excelente comunicación oral y escrita. Experiencia trabajando con múltiples agencias gubernamentales y el sector privado.
- **Idiomas:** Español/Inglés

Competencias generales y técnicas:

Capacidades avanzadas de investigación, recolección, síntesis, análisis e interpretación de información, y excelente comunicación oral y escrita. Buena habilidad para trabajar de forma independiente y en equipo; Experiencia laboral previa en entornos multiculturales e internacionales.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Productos y Servicios Externos (PEC).

HRD Términos de Referencia

- **Duración del contrato:** xxx
- **Fecha de inicio:** xxx
- **Ubicación:** xxx
- **Persona responsable:** Esta consultoría será supervisada por Alejandra Villota, Especialista de INT/TIN (mariavil@iadb.org).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

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

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

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

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

Consultoría para el diseño e implementación de programas de formación exportadora

Contexto:

La División de Integración y Comercio requiere de la contratación de un profesional con experiencia en recolección y análisis de información cuantitativa y cualitativa, así como en el diseño, desarrollo e implementación de instrumentos de capacitación, programas curriculares y/o contenidos académicos dirigidos a fortalecer las competencias empresariales y de inserción en los mercados internacionales de las PYMES. Lo anterior con el fin de diseñar e implementar un programa de capacitación presencial para mejorar las habilidades gerenciales, productivas, digitales y comerciales de las empresas permitiéndoles ser parte de la cadena de proveeduría de grandes corporaciones e insertarse en los mercados internacionales.

Objetivo:

El objetivo de la consultoría es diseñar, desarrollar e implementar un programa curricular de capacitación en habilidades empresariales y de internacionalización dirigido a las Pymes, a partir de los resultados de una encuesta dirigida a empresarios, compradores de grandes compañías y gremios.

Lo que harás:

El consultor deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- a) Diseñar e implementar una encuesta en formato presencial y virtual que permita identificar los desafíos y oportunidades que enfrentan las PYMES para internacionalizarse y hacer crecer sus negocios, teniendo en cuenta: i) las limitaciones relacionadas con las barreras arancelarias y no arancelarias como: normas de origen, OTC, normas sanitarias y fitosanitarias, medidas regulatorias, entre otras, ii) los requerimientos internacionales y certificaciones técnicas exigidas por compradores internacionales; iii) la identificación de los sectores y sub sectores con potencial exportador; iv) las limitaciones y oportunidades en la creación de cadenas regionales de valor y encadenamientos productivos; v) la apropiación de herramientas digitales en los sistemas de producción; vi) el uso de herramientas de marketing digital; y vi) la implementación de herramientas blandas para mejorar sus habilidades gerenciales y de negocios.
- b) Cronograma de actividades que contenga información sobre la metodología de implementación de la encuesta a empresarios y compradores de grandes corporaciones, así como a gremios y/o organizaciones de apoyo empresarial. Este debe contener los tiempos de realización de la encuesta virtual y presencial, así como los plazos de las actividades relacionadas al análisis y tabulación de la información cuantitativa y cualitativa recolectada.
- c) Un informe ejecutivo que plasme el análisis cualitativo y cuantitativo de los resultados de la encuesta virtual y presencial, que sirvan como insumo para la realización de un programa curricular de capacitación a las Pymes.
- d) Plan de trabajo que contenga los objetivos generales y específicos del programa curricular y la metodología que se empleará para el diseño del programa con una propuesta inicial que contenga la modalidad de capacitación, estructura modular, el sistema de evaluación y las herramientas de apoyo por cada uno de los módulos, así como herramientas de uso digital

que puedan apoyar la labor de aprendizaje de los empresarios. El plan de trabajo debe tener como anexo un cronograma de actividades que especifique las etapas de desarrollo del programa curricular compuesto por fechas y entregables para ser validado por el equipo del BID.

- e) Un programa curricular de capacitación que contenga la estructura general compuesta por módulos de aprendizaje, unidades de desarrollo, estrategias metodológicas, pautas y modalidades de evaluación. El programa debe ir acompañado de una serie de herramientas didácticas de apoyo como: videos, presentaciones, artículos, pruebas interactivas, herramientas de autoevaluación, foros de discusión, entre otros, que se lleven a cabo de manera presencial y virtual sirviendo de complemento al aprendizaje de los estudiantes.

Entregables:

Entregable 1: Diseño y estructura de la encuesta presencial y virtual segmentada por temas y preguntas.

Entregable 2: Plan de trabajo con la metodología y el cronograma de actividades de realización de las encuestas.

Entregable 3: Informe ejecutivo que plasme el análisis cualitativo y cuantitativo de los resultados de la encuesta virtual y presencial. Este informe debe contener un cronograma de actividades del plan de trabajo para diseñar el programa curricular.

Entregable 4: Entrega final del programa curricular que contenga i) modalidad de capacitación, ii) estructura modular con sus respectivas unidades de aprendizaje y las herramientas de apoyo por cada uno de los módulos iii) sistema de evaluación; y iv) herramientas de uso digital que apoyan la labor de aprendizaje de los estudiantes.

Cronograma de pagos:

- 20% a la entrega y aprobación del entregable 1
- 20% a la entrega y aprobación del entregable 2
- 20% a la entrega y aprobación del entregable 3
- 30% a la entrega y aprobación del entregable 4

Habilidades requeridas:

- **Educación:** Título profesional en Licenciatura en Pedagogía, Administración de Empresas, Comercio Exterior, Relaciones Internacionales o disciplina relacionada, con experiencia probada de trabajo demostrada en diseño e implementación de programas curriculares, contenidos académicos e instrumentos de capacitación dirigidos a PYMES y/o grandes corporaciones para el fortalecimiento de habilidades empresariales.
- **Experiencia:** Mínimo xxx años de experiencia en el funcionamiento y prácticas de los gobiernos de la región, así como de asociaciones empresariales y del sector privado.
- **Idiomas:** Español/Inglés

Competencias generales y técnicas:

Habilidad y experiencia en relaciones humanas requeridas para el trabajo y buena habilidad para trabajar en equipo; Capacidad de análisis de la información, identificación y evaluación de los problemas y propuesta de soluciones con sentido práctico orientado a la obtención de resultados reales.

Resumen de la oportunidad:

- Tipo de contrato y modalidad: XXX
- Duración del contrato: XXX
- Fecha de inicio: XXX
- Ubicación: XXX
- Persona responsable: XXX
- Requisitos: Debes ser ciudadano/a de uno de los [48 países miembros del BID](#) y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

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

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

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

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad,

educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

INT/TIN - SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA EL DIAGNÓSTICO DE LAS BARRERAS A LA INVERSIÓN EN COLOMBIA Y ANALISIS DE LA VIABILIDAD DEL DESARROLLO DE UN SISTEMA DE VENTANILLA ÚNICA DE INVERSIÓN DIGITAL (VUI) – CONSULTOR

Contexto:

La contribución de la inversión extranjera directa (IED) al crecimiento económico de Colombia de los últimos años ha sido notable; se ha convertido en un pilar central de la economía, una fuente de recursos que complementan la inversión nacional, generando nuevos puestos de trabajo y nuevas oportunidades para alcanzar mayores niveles de desarrollo.

Sin embargo, después de una década con tendencia creciente, a partir de la segunda mitad de 2014, se presentó una disminución significativa de las entradas de IED principalmente debido a la caída de los precios del petróleo y, desde el 2016 en adelante, los flujos apenas crecen marginalmente. Por otro lado, buena parte de los flujos de IED que recibe el país, que ascendieron a US \$14.000 M en 2017, están concentrados en actividades extractivas de bajo valor agregado o en la búsqueda del mercado local, que no permiten desarrollar todos los beneficios relacionados con la IED, como la transferencia de tecnología de punta, de mejores prácticas gerenciales, una mayor productividad y, sobre todo, una mayor participación del país en las cadenas globales de valor (CGV).

La nueva política de atracción de la inversión extranjera en Colombia busca atraer inversión orientada a buscar la eficiencia productiva. Este tipo de inversión tiene el mayor potencial transformador, no sólo por la transferencia de tecnología y conocimientos, sino también por su capacidad para diversificar la economía insertándola en las CGV. Es decir, busca la eficiencia en la productividad y, también, está orientada a la exportación.

Este tipo de inversión está estrechamente ligada y es vulnerable a los vaivenes de la competitividad, es decir, a la capacidad de ofrecer condiciones para que las empresas puedan invertir, desarrollarse y crecer en el territorio nacional. En los últimos años la competencia a nivel global por atraer este tipo de inversión se ha venido intensificando significativamente. Mundialmente se está experimentando un incremento significativo en la competencia por la atracción y retención de inversión de eficiencia. Cada vez con más frecuencia, los países introducen nuevas medidas y estrategias agresivas para lograr exitosamente esta tarea. Esta difícil coyuntura demanda redoblar esfuerzos para mejorar la calidad de las instituciones, así como la implementación de medidas de facilitación y simplificación de trámites, requisitos y procedimientos relacionados con la instalación y operación de las empresas en el país.

En este sentido, las acciones orientadas a promover y consolidar el posicionamiento de Colombia en la economía internacional y, en particular, las dirigidas a ofrecer servicios integrales y de valor agregado al inversionista, simplificando, agilizando y haciendo más transparentes sus procesos de inversión y reinversión, son un pilar central de nueva política comercial del país.

Según datos de ProColombia en la actualidad los inversionistas extranjeros que desean instalarse en el país se enfrentan a multiplicidad de trámites en diferentes campos para poder

establecer operación en el país. En términos generales, en el proceso de establecimiento de una inversión en Colombia en sectores diferentes a los altamente regulados, pueden intervenir entre 7 y 10 agentes entre instituciones del Estado y otro tipo de actores. En el caso de sectores regulados o que busquen la cobertura de algún incentivo, el número de entidades o actores intervinientes puede ascender a entre 15 y 20. Esta multiplicidad de interlocutores en el proceso de establecimiento, así como la diversidad en los trámites y procedimientos puede representar ineficiencias para el inversionista y para que su inversión entre en operación.

En el contexto anterior, siguiendo a los ejemplos exitosos de países como Estonia, Singapur, Dubái o Costa Rica, la División de Comercio e Inversión (INT/TIN) del Sector de Integración y comercio (INT/INT) se encuentra diseñando una operación de préstamo con el gobierno de Colombia “Programa de apoyo a la exportación de servicios asociados a la Economía Naranja, la facilitación del comercio y la atracción de inversiones”, es de suma importancia actualizar el diagnóstico sobre las principales barreras a la inversión en Colombia, particularmente los cuellos de botella asociados a los trámites relacionados con el establecimiento y operación de una inversión en el país, así como analizar la viabilidad de que Colombia implemente un sistema de ventanilla única de inversión, que permita simplificar y centralizar los trámites relacionados con el establecimiento de una inversión o reinversión, alcanzando el mayor nivel de articulación institucional a nivel nacional y regional necesaria para facilitar la llegada de IED no minero-energética al país.

Lo que harás:

El objetivo de la consultoría es realizar un diagnóstico de las principales barreras a la inversión productiva en Colombia, particularmente los cuellos de botella asociados a los trámites y procesos relacionados con el establecimiento y operación de una inversión en el país (nacional y/o extranjera), y formular recomendaciones sobre la viabilidad de implementar un sistema de ventanilla única de inversión para ayudar a superar dichas barreras. La consultoría deberá incluir:

- Diagnóstico detallado de las principales barreras y cuellos de botella asociados a los trámites relacionados con el establecimiento y operación de una inversión en Colombia.
- Justificación y propuesta preliminar del modelo VUI que mejor solucione los cuellos de botella a la inversión productiva en Colombia.

El(la) consultor deberá efectuar un detallado relevamiento, revisión y análisis del proceso de establecimiento de inversión extranjera directa en Colombia y sus principales barreras, para formular recomendaciones sobre la pertinencia de desarrollar un sistema de VUI en el país. Para la realización de estas actividades, se estima que se realice una misión a Bogotá para la recolección de información.

Se deberá revisar bibliografía, informes y estudios previos sobre la materia, consultar fuentes de datos del país, así como fuentes de datos internacionales. El consultor deberá estar familiarizado con estas fuentes de información. Se deberá tabular resultados de encuestas al sector privado¹ y formular entrevistas y reuniones con los principales actores involucrados para recabar información cualitativa y validar principales cuellos de botella identificados.

¹ Las encuestas al sector privado serán formuladas y aplicadas por el equipo del BID, a través de su plataforma empresarial ConnectAmericas.com.

Se deberá efectuar los ajustes y complementos que sean eventualmente requeridos a cada uno de los entregables por parte del BID o el MinCIT y presentar el documento final de la consultoría. Adicionalmente, se deberán celebrar videoconferencias y reuniones (físicas o telefónicas) cuando sea necesario para recabar información y mantener informadas a las contrapartes, según sea requerido por el MinCIT, ProColombia y el BID.

Para lo anterior, el (la) consultor(a) seleccionado deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- a) **Diagnóstico detallado de las principales barreras y cuellos de botella asociados a los trámites relacionados con el establecimiento y operación de una inversión en Colombia**, identificando:
 - Antecedentes y estado actual de la inversión privada en Colombia: flujos, tendencias, sectores, indicadores. Comparación con países competidores.
 - Análisis del clima de negocios en Colombia y su relación con los niveles de inversión en el país.
 - Principales cuellos de botella asociados a los trámites relacionados con el establecimiento, operación y expansión de una inversión en el país. Aquí se incluirán los aquellos trámites necesarios para operar (ej. certificados medioambientales, contratos de personal, etc.)
 - Descripción de la políticas y estrategias de promoción y atracción de inversiones que ha implementado el país, sus principales virtudes y falencias, y su relación con los flujos de inversión en el país.
 - Relevamiento de la actual estrategia de promoción y atracción de inversiones del país.

- b) **Propuesta preliminar del modelo VUI que mejor se adapte a la realidad del país y solucione los cuellos de botella descritos**, que incluya:
 - Teniendo en cuenta la actual estrategia de atracción de inversiones y la capacidad institucional de ProColombia, del MINCIT, de organismos a nivel subregional y el desarrollo digital del país (recursos humanos, acceso a internet, etc.) formular oportunidades de mejora a dicha estrategia y justificar el por qué un sistema de VUI contribuiría a reducir los cuellos de botella y barreras a la inversión identificados en Colombia.
 - Descripción del modelo VUI que mejor se adapte a la dinámica de inversión en Colombia, incluyendo instituciones implicadas, sistema de gobernanza requerida, normativa necesaria, costos aproximados, así como una descripción y cuantificación de impactos y beneficios esperados.
 - Potenciales interoperabilidad con otras ventanillas electrónicas existentes en el país, como la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y la Ventanilla Única Empresarial (VUE)
 - Desarrollo detallado y descripción de temas descritos en **Anexo 1**, que servirán como apoyo para la preparación del POD.

Entregables:

Los entregables esperados son:

Entregable 1:

Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir

con el objeto contractual.

Entregable 2:

Informe preliminar de la consultoría que incluya el diagnóstico detallado de las principales barreras a la inversión en Colombia según lo descrito en el apartado (a) anterior.

Entregable 3:

Informe final de la consultoría, que incluye además del diagnóstico mencionado en el punto (b) anterior, la propuesta preliminar del modelo VUI incluyendo los puntos solicitados y los temas descritos en el anexo 1.

Fechas de entregables e hitos esperados:

Calendario de Entregables	
Entregables	Plazo de Presentación
Entregable 1	Hasta 03 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 2	Hasta 15 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 3	Hasta 30 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato

Cronograma de pagos:

Los términos de pago se basarán en los hitos del proyecto o los entregables. El Banco desea recibir la propuesta de costo más competitiva para los servicios aquí descritos y no se incluirea ningun otro gasto adicional.

Cronograma de Pagos	
Entregable	%
1. Entrega y aprobación del entregable 1	20%
2. Entrega y aprobación del entregable 2	30%
3. Entrega y aprobación del entregable 3	50%

Habilidades:

- **Educación:**
 - Título/ grado academico en Economia/Administracion, Leyes o Project Management
- **Experiencia:**
 - Consultor senior con más de 10 años de experiencia en Comercio Exterior, Inversion Extranjera Directa y Desarrollo Economico.

- Capacidades avanzadas de investigación, recolección, síntesis, análisis e interpretación de información, y excelente comunicación oral y escrita. Buena habilidad para trabajar de forma independiente y en equipo; Experiencia laboral previa en entornos multiculturales e internacionales
 - Experiencia trabajando con múltiples agencias gubernamentales y el sector privado.
 - Excelentes habilidades de presentación oral y escrita.
- **Idiomas:**
 - Fluido en Español e inglés

Competencias generales y técnicas:

Familiarizado con los documentos y procesos del BID de operaciones de préstamo de inversión. Conocimiento de la región. La experiencia con los países LAC es una ventaja.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Consultor individual
- **Duración del contrato:** 40 días consecutivos
- **Fecha de inicio:** Con la firma del contrato
- **Ubicación:** Elección del individuo, incluido Colombia durante la misión
- **Persona responsable:** La coordinación del trabajo estará a cargo de Ana Arias, Especialista en Comercio e Inversión (INT/TIN), Juan Pablo Etchegaray, Consultor en Comercio e Inversión (INT/TIN) y Alejandra Villota, Especialista en Comercio e Inversión (INT/TIN).
- **Requisitos:** Debe ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.
- Los costos de las reuniones o talleres presenciales serán financiados directamente por el Banco. El(la) consultor(a) se hará cargo de los viajes y viáticos para la presencia en dichas actividades.
- El monto del contrato incluye todos los impuestos de Ley; el(la) consultor(a) será responsable de su cumplimiento.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y

ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo con las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

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

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

ANEXO 1

Temas para desarrollar en detalle:

- Explicar y argumentar como una Ventanilla Única de Inversión digital (VUI) contribuye a disminuir los cuellos de botella para inversionistas locales y extranjeros. Beneficios específicos de una VUI para la economía local.
- Descripción de los elementos/componentes de la VUI propuesta
- Justificación, dada la realidad actual de la tramitología colombiana para atraer inversión, de contar con una VUI.
- Elaborar detalle de propuesta de actividades e intervenciones adicionales necesarias y complementarias a la VUI para obtener los beneficios esperados (por ejemplo: fortalecimiento institucional de ProColombia; de otras agencias subnacionales; modificación de normativa; otros)
- Detalle del alcance de la intervención que debería presentarse como propuesta de proyecto y que contemple: tramitología específica que se busca solucionar con la implementación del modelo de VUI propuesto, cuantificación de los beneficios esperados, etc.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA EL MAPEO PRELIMINAR DE LOS TRÁMITES Y PROCESOS DE INVERSIÓN EN COLOMBIA Y FORMULACIÓN DE LA HOJA DE RUTA PARA IMPLEMENTAR UNA VENTANILLA ÚNICA DE INVERSIÓN (VUI)

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1.** La contribución de la inversión extranjera directa (IED) al crecimiento económico de Colombia de los últimos años ha sido notable; se ha convertido en un pilar central de la economía, una fuente de recursos que complementan la inversión nacional, generando nuevos puestos de trabajo y nuevas oportunidades para alcanzar mayores niveles de desarrollo.
- 1.2.** Sin embargo, después de una década con tendencia creciente, a partir de la segunda mitad de 2014, se presentó una disminución significativa de las entradas de IED principalmente debido a la caída de los precios del petróleo y, desde el 2016 en adelante, los flujos apenas crecen marginalmente. Por otro lado, buena parte de los flujos de IED que recibe el país, que ascendieron a US \$14.000 M en 2017, están concentrados en actividades extractivas de bajo valor agregado o en la búsqueda del mercado local, que no permiten desarrollar todos los beneficios relacionados con la IED, como la transferencia de tecnología de punta, de mejores prácticas gerenciales, una mayor productividad y, sobre todo, una mayor participación del país en las cadenas globales de valor (CGV).
- 1.3.** La nueva política de atracción de la inversión extranjera en Colombia busca atraer inversión orientada a buscar la eficiencia productiva. Este tipo de inversión tiene el mayor potencial transformador, no sólo por la transferencia de tecnología y conocimientos, sino también por su capacidad para diversificar la economía insertándola en las CGV. Es decir, busca la eficiencia en la productividad y, también, está orientada a la exportación.
- 1.4.** Este tipo de inversión está estrechamente ligada y es vulnerable a los vaivenes de la competitividad, es decir, a la capacidad de ofrecer condiciones para que las empresas puedan invertir, desarrollarse y crecer en el territorio nacional. En los últimos años la competencia a nivel global por atraer este tipo de inversión se ha venido intensificando significativamente. Mundialmente se está experimentando un incremento significativo en la competencia por la atracción y retención de inversión de eficiencia. Cada vez con más frecuencia, los países introducen nuevas medidas y estrategias agresivas para lograr exitosamente esta tarea. Esta difícil coyuntura demanda redoblar esfuerzos para mejorar la calidad de las instituciones, así como la implementación de medidas de facilitación y simplificación de trámites, requisitos y procedimientos relacionados con la instalación y operación de las empresas en el país.
- 1.5.** En este sentido, las acciones orientadas a promover y consolidar el posicionamiento de Colombia en la economía internacional y, en particular, las dirigidas a ofrecer servicios integrales y de valor agregado al inversionista, simplificando, agilizando y haciendo más transparentes sus procesos de inversión y reinversión, son un pilar central de nueva política comercial del país.

- 1.6. Según datos de ProColombia en la actualidad los inversionistas extranjeros que desean instalarse en el país se enfrentan a multiplicidad de trámites en diferentes campos para poder establecer operación en el país. En términos generales, en el proceso de establecimiento de una inversión en Colombia en sectores diferentes a los altamente regulados, pueden intervenir entre 7 y 10 agentes entre instituciones del Estado y otro tipo de actores. En el caso de sectores regulados o que busquen la cobertura de algún incentivo, el número de entidades o actores intervinientes puede ascender a entre 15 y 20. Esta multiplicidad de interlocutores en el proceso de establecimiento, así como la diversidad en los trámites y procedimientos puede representar ineficiencias para el inversionista y para que su inversión entre en operación.
- 1.7. En el contexto anterior, siguiendo a los ejemplos exitosos de países como Estonia, Singapur, Dubái o Costa Rica, y en el marco de la preparación de la operación de préstamo CO-L1241, es de suma importancia analizar la viabilidad de que Colombia implemente un sistema de ventanilla única de inversión, que permita simplificar y centralizar los trámites relacionados con el establecimiento de una inversión o reinversión, alcanzando el mayor nivel de articulación institucional a nivel nacional y regional necesaria para facilitar la llegada de IED no minero-energética al país.

2. **Objetivos**

- 2.1. El objetivo de la consultoría es realizar el mapeo preliminar de los trámites y procesos de inversión en Colombia y formular la hoja de ruta para la implementación de del proyecto VUI en Colombia, el cual deberá incluir:
 - 2.1.1. Mapeo detallado del proceso de establecimiento de inversión extranjera directa en Colombia, identificando los cuellos de botella asociados a los trámites relacionados con el establecimiento y operación de una inversión a nivel de las tres Regiones Estratégicas de Internacionalización Prioritaria (REIP), identificadas por el Gobierno Nacional.¹
 - 2.1.2. Análisis del marco regulatorio de inversión existente identificando igualmente cuellos de botella y acciones de mejora a nivel nacional y de las tres REIP.
 - 2.1.3. Recomendaciones de acciones concretas que permitan al Gobierno Nacional simplificar, optimizar y/o automatizar los procesos y trámites que tengan mayor impacto en las operaciones de inversión extranjera en el país, considerando estructura institucional del estado en materia de inversiones, así como las capacidades disponibles.
 - 2.1.4. Identificación y análisis de al menos tres mejores prácticas regionales e internacionales en VUI, que resulten relevantes para Colombia, previamente acordadas con el BID, MinCIT y ProColombia.
 - 2.1.5. Propuesta marco del modelo VUI que mejor se adapte a la dinámica de inversión en Colombia, incluyendo su institucionalidad, y a los objetivos de la nueva política de atracción de IED, incluyendo recomendaciones para la simplificación y optimización de trámites y procesos relacionados con el establecimiento y operación de inversión, tecnología e infraestructura más adecuada para el desarrollo de la VUI, instituciones implicadas, sistema de gobernanza requerida, normativa necesaria, costos aproximados, así como una cuantificación de impactos y beneficios esperados²

¹ Las tres Regiones Estratégicas de Internacionalización Prioritaria (REIP), identificadas por el Gobierno Nacional, son: el Eje Cafetero, Bogotá-Región y el Eje de la Carretera Cartagena, Barranquilla, Santa Marta. El MinCIT y ProColombia serán responsables de identificar a las autoridades y fuentes de información a usar por cada REIP.

² En mejora del ranking del Doing Business, incremento de IED y creación de empleo, por ejemplo.

2.1.6. Hoja de ruta para el diseño, cronograma, implementación y operación de la VUI.

3. Alcance de los Servicios

3.1. El equipo de consultores deberá ser un equipo multidisciplinario, que deberá efectuar un detallado relevamiento, revisión y análisis del proceso de establecimiento de inversión extranjera directa en Colombia y sus principales cuellos de botella, para proponer, con base en el análisis de mejores prácticas internacionales, el modelo VUI que mejor se adapte a la dinámica de inversión de Colombia y establezca una hoja de ruta para su implementación. Para la realización de estas actividades, se estima que:

3.1.1. El equipo de consultores realice dos misiones a Bogotá:

- i. Misión de identificación y recolección de información (estimada en una duración de 8/10 días). El MinCIT y ProColombia, con el apoyo del BID, organizarán reuniones con instituciones públicas de ámbito nacional y regional, así como con entidades del sector privado y empresas extranjeras. Se prevén desplazamientos a las tres REIP previamente identificadas.
- ii. Misión de presentación del informe final de resultados (estimada en 3-5 días)
- iii. De ser el caso, si ProColombia y MinCIT lo estiman necesario y pertinente, se hará una tercera misión para la realización de una mesa de trabajo público-privado a puerta cerrada para validar información y la propuesta borrador de la VUI (estimada en una duración de 5 días).

3.1.2. El equipo de consultores deberá revisar bibliografía, informes y estudios previos sobre la materia, consultar fuentes de datos del país, así como fuentes de datos internacionales. El equipo de consultores deberá estar familiarizado con estas fuentes de información.

3.1.3. El equipo de consultores deberá formular y aplicar encuestas y entrevistas y sostener reuniones con los principales actores involucrados para recabar información cualitativa y validar principales cuellos de botella identificados.

3.1.4. El equipo de consultores deberá efectuar los ajustes y complementos que sean eventualmente requeridos a cada uno de los entregables por parte del BID o el MinCIT y presentar el documento final de la consultoría.

3.1.5. Adicionalmente, el equipo de consultores deberá celebrar videoconferencias y reuniones (físicas o telefónicas) cuando sea necesario para recabar información y mantener informadas a las contrapartes, según sea requerido por el MinCIT, ProColombia y el BID.

4. Actividades Clave

La firma consultora deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

4.1. Mapeo detallado del proceso de inversión extranjera directa en Colombia. Este mapeo incluirá:

4.1.1. Análisis y recomendaciones relativas a la necesidad y conveniencia de orientar el mapeo de procesos según sectores o según actividades de inversión (establecimiento de planta de producción, establecimiento de operaciones logísticas, establecimiento de operaciones de prestación de servicios, etc.)

4.1.2. Identificación y sistematización de los procesos, requisitos, trámites, tiempos, entidades³,

³ Debe incluir entidades como Ministerios, entidades reguladoras, entidades que ejercen papel de vigilancia y control, gobernaciones, alcaldías, cámaras de comercio, zonas francas, parques industriales, embajadas, entre otros.

dependencia interinstitucional, perfiles de las personas involucradas en los procesos relacionados con el establecimiento y operación de la inversión, a nivel nacional y a nivel de las tres REIP.

- 4.1.3. Identificación de los principales cuellos de botella asociados en tiempo y costo a los procesos de establecimiento de inversión y posterior operación a nivel nacional y regional.
- 4.1.4. Validación de los cuellos de botella identificados con el sector privado. Para esto:
 - Se analizará documentación relacionada que haya sido construida en el pasado tal como el reporte de las oportunidades de mejora del clima de negocios identificadas en el marco de la plataforma Business Access (antes SIFAI) y demás encuestas que haya adelantado ProColombia con el sector privado que estén disponibles.
 - Una vez analizada esta información, se evaluará la idoneidad y necesidad de realizar una encuesta más detallada o grupos focales a inversionistas (o potenciales inversionistas)⁴ para validar si la información recogida en el mapeo de procesos y cuellos de botella son los que verdaderamente están afectando la instalación y expansión de inversiones en Colombia e identificar con ellos oportunidades de mejora a nivel nacional y regional.
- 4.1.5. Análisis del estado de madurez tecnológico, institucional y de recursos humanos de las instituciones públicas transversales, sectoriales y regionales, mapeadas previamente, que participan en los procesos de inversión. Los indicadores de mejoras deberán ser acordados con MinCIT y ProColombia.

4.2. Análisis del marco regulatorio de inversión existente identificando igualmente cuellos de botella y acciones de mejora. Para este análisis se elaborará una matriz que identifique los mandatos y atribuciones de las entidades encargadas del diseño e implementación de políticas para la atracción, facilitación y mantenimiento de inversiones, así como las regulaciones que influyen directa o significativamente en los trámites identificados en el mapeo del proceso de establecimiento de IED en Colombia. Se incluirán recomendaciones a nivel normativo.

4.3. Identificación y análisis de mejores prácticas. Identificar y analizar al menos tres mejores prácticas globales en la implementación de VUIs de última generación, que resulten relevantes para Colombia, previamente acordadas con el MinCIT y ProColombia. Este análisis detallado debe permitir identificar al menos los siguientes elementos:

- Costos, tiempos, fases, metodología de implementación
- Infraestructura tecnológica: software, hardware.
- Esquema de interoperabilidad nacional
- Marco legal
- Esquema de gobernanza
- Estructura de financiación y de sostenibilidad
- Estimación de mejoras evidenciadas con la implementación de la VU.
- Factores de éxito en el diseño y la implementación y lecciones aprendidas.

4.4. Elaboración de recomendaciones de acciones concretas que permitan al Gobierno Nacional simplificar, optimizar y/o automatizar los procesos y trámites que tengan mayor impacto en las

⁴ ProColombia proveerá listados con la información necesaria para llevar a cabo la encuesta o los grupos focales.

operaciones de inversión extranjera en el país. Estas recomendaciones deberán incluir las acciones de mejora de los cuellos de botella del marco regulatorio de inversión existente.

4.5. Formulación de la propuesta marco del modelo VUI. Con base en el mapeo realizado y el análisis de las mejores prácticas internacionales, esta propuesta deberá incluir:

- 4.5.1.** Modelo VUI propuesto para Colombia.
- 4.5.2.** Estimación preliminar de un presupuesto para el diseño, implementación y operación del modelo de VUI propuesta, así como las etapas y cronograma sugerido para su implementación.
- 4.5.3.** Propuesta de infraestructura tecnológica adecuada, incluyendo software, hardware, seguridad y arquitectura.
- 4.5.4.** Esquema de interoperabilidad con otras ventanillas relevantes, como la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y la Ventanilla Única Empresarial (VUE) para crear sinergias y no generar duplicidades.
- 4.5.5.** Propuesta del marco legal requerido para la operación de la VUI y de su estructura de gobernanza (estructura organizacional, de gestión y operación de la ventanilla), entre otros.
- 4.5.6.** Estimación de mejoras evidenciadas si la VUI se implementa (por ejemplo: impacto en atracción de IED, creación de empleo, mejora en ranking DB u otros indicadores de competitividad y clima de negocios, etc.) Los indicadores deberán ser acordados con MinCIT y ProColombia previamente.

4.6. Hoja de ruta para el diseño, implementación y operación de la VUI. Elaboración de una hoja de ruta detallada que incluya:

- 4.6.1.** Etapas de implementación y principales hitos.
- 4.6.2.** Principales actores involucrados asignando posibles responsabilidades a cada uno.
- 4.6.3.** Principales riesgos que impacten la implementación y acciones de mitigación.
- 4.6.4.** Factores críticos para el éxito de la implementación.
- 4.6.5.** Conclusiones y recomendaciones, incluyendo propuestas de acciones a llevar a cabo por MinCIT y ProColombia para el aprovechamiento de la VUI (ej.: formación de personal, aumento de personal, oferta de nuevos servicios, etc.).
- 4.6.6.** Otros temas que se consideren relevantes.

5. Resultados y Productos Esperados

El equipo de consultores deberá presentar los siguientes entregables:

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 que incluya i) mapeo detallado del proceso de establecimiento de inversión extranjera directa en Colombia, incluyendo todas las actividades listadas en el punto 4.1 y, ii) análisis del marco regulatorio de inversión existente con sus respectivos cuellos de botella.

5.3. Entregable 3:

Informe de la identificación y análisis de las mejores prácticas en implementación de VUIs,

incluyendo todas las actividades listadas en el punto 4.3.

5.4. Entregable 4:

Informe preliminar de la propuesta marco del modelo VUI y del cronograma de implementación.

5.5. Entregable 5:

Informe de las recomendaciones de acciones concretas que le permitan al Gobierno Nacional mejorar los trámites y procesos identificados, de acuerdo con el punto 4.4

5.6. Entregable 6:

Informe con la propuesta marco del modelo VUI, incluyendo todas las actividades listadas en el punto 4.5.

5.7. Entregable 7:

Informe final de la consultoría, que incluye todos los entregables 1 – 5, así como la hoja de ruta para el diseño, implementación y operación de la VUI.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

Calendario de Entregables	
Entregables	Plazo de Presentación
Entregable 1	Hasta 05 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 2	Hasta 30 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 3	Hasta 35 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 4	Hasta 40 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 5	Hasta 60 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 6	Hasta 70 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato
Entregable 7	Hasta 80 días calendario desde el inicio de la ejecución del contrato

7. Requisitos de los Informes

7.1. Los informes deberán ser presentados en español, en un ejemplar impreso y una 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 BID, por el MinCIT y por ProColombia. 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. Se realizará una entrega preliminar del entregable 5 para ser revisada por el BID, por MinCIT y por ProColombia. Esta propuesta preliminar será la que se discutirá y validará en la mesa de trabajo público-privado a puerta cerrada propuesta para tal fin. Posterior a esta mesa de trabajo, el equipo de consultores deberá recoger todos los comentarios y retroalimentación, para presentar la propuesta final del modelo VUI.

8. Criterios de aceptación

8.1. Los informes descritos en el punto 5 de estos términos de referencia, deberán ser aprobados y aceptados por Nicolas Palau, Director de inversión Extranjera y Servicios del MinCIT, Ana Arias, Especialista en Comercio e Inversión (INT/TIN) y por Alejandra Villota, Especialista en Comercio

e Inversión (INT/TIN).

9. Otros Requisitos

9.1. N/A

10. Supervisión e Informes

10.1. El equipo de consultores será supervisado por Ana Arias, Especialista en Comercio e Inversión (INT/TIN) y por Alejandra Villota, Especialista 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. 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 necesarias de los pagos en moneda local.

Plan de Pagos	
Entregables	%
1. Entregable 1	-
2. Entregable 2	10% del total de la consultoría
3. Entregable 3	20% del total de la consultoría
4. Entregable 4	20% del total de la consultoría
5. Entregable 5	10% del total de la consultoría
6. Entregable 6	20% del total de la consultoría
7. Entregable 7	20% del total de la consultoría
TOTAL	100%

11.3. **Calificaciones del equipo de consultores**

- El equipo de consultores deberá estar compuesto mínimo por:
 - i. Ingeniero de sistemas, electrónico o disciplina relacionada, con mínimo 10 años de experiencia en proyectos referidos a mejora de procesos (análisis, mejora, simplificación, reingeniería, modelado, estandarización), en análisis y diseño de software, en identificación y relevamiento de requerimientos funcionales y no funcionales para ventillas únicas de inversión, de comercio exterior o similares.
 - ii. Profesional en comercio exterior, inversión o derecho, con mínimo 10 años de experiencia en proyectos de comercio exterior y facilitación del comercio y la inversión y con amplio conocimiento en marcos regulatorios para la inversión.

- Competencias generales y técnicas: Capacidades avanzadas de investigación, recolección, síntesis, análisis e interpretación de información, y excelente comunicación oral y escrita. Buena habilidad para trabajar de forma independiente y en equipo; Experiencia laboral previa en entornos multiculturales e internacionales.
- Idiomas: Español/Inglés

11.4. Características de la Consultoría

- El contrato será bajo la modalidad de suma alzada y comprende todos los gastos necesarios para la ejecución del servicio.
- Lugar de trabajo: Consultoría externa.
- Los costos del Taller de Cierre serán financiados directamente por el Banco. El consultor o los consultores se hará(n) cargo de los viajes y viáticos para la presencia en el taller de cierre.
- El monto del contrato incluye todos los impuestos de Ley; el consultor será responsable de su cumplimiento.
- El equipo de consultores desarrollará la consultoría dentro del plazo de 60 días calendario a partir de la suscripción del contrato.