

SOLICITUD DE EXPRESIONES DE INTERÉS

SERVICIOS DE CONSULTORÍA

Selección #: CO-T1628-P003

Método de selección: Proceso Competitivo Simplificado

País: *Colombia*

*Sector: IFD/CMF*

*Financiación - TC #: ATN/OC-18839-CO*

*Proyecto #: CO-T1628*

*Nombre del TC: Robustecimiento estratégico y operativo del Fondo Nacional de Garantias de Colombia*

*Descripción de los Servicios:* *Consultoría para la implementación de las oportunidades de mejora del proceso de recuperación de cartera*

*Enlace al documento TC: [https://www.iadb.org/es/projects-search?country=&sector=&status=&query=co-t1628]*

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) está ejecutando la operación antes mencionada. Para esta operación, el BID tiene la intención de contratar los servicios de consultoría descriptos en esta Solicitud de Expresiones de Interés. Las expresiones de interés deberán ser recibidas usando el Portal del BID para las Operaciones Ejecutadas por el Banco <http://beo-procurement.iadb.org/home> antes de *[18 de mayo de 2023]* 5:00 P.M. (Hora de Washington DC).

Para acceder al Portal del BID, las firmas deberán de generar una cuenta de registro, incluyendo ***todos*** los datos solicitados por el Portal. En caso de que alguno de los datos solicitados no sea completado, la firma no podrá participar en este o cualquier otro proceso de selección ejecutado por el BID para trabajo operacional. Si su firma ya se haya registrado previamente, deberá de validar que cuenta con ***todos*** los datos completos y actualizados antes de presentar una expresión de interés.

Los servicios de consultoría ("los Servicios") incluyen ejecutar las actividades para lograr la implementación de las oportunidades de mejora relacionadas con el proceso de recuperación de cartera identificadas dentro de la consultoría realizada para el diagnóstico de los procesos de reclamación, pago de garantías, gestión de cobranza y venta de cartera, bajo los parámetros que imparta el FNG para cada una de las oportunidades de mejora definidas en el alcance.

Las firmas consultoras elegibles serán seleccionados de acuerdo con los procedimientos establecidos en el Banco Interamericano de Desarrollo: [Política para la Selección y Contratación de Firmas Consultoras para el Trabajo Operativo ejecutado por el Banco - GN-2765-4](http://www.iadb.org/document.cfm?id=38988613). Todas las firmas consultoras elegibles, según se define en la política, pueden manifestar su interés. Si la Firma consultora se presentara en Consorcio, designará a una de ellas como representante, y ésta será responsable de las comunicaciones, del registro en el portal y del envío de los documentos correspondientes.

El BID invita ahora a las firmas consultoras elegibles a expresar su interés en prestar los servicios descritos arriba donde se presenta un borrador del resumen de los Términos de Referencia de esta asignación. Las firmas consultoras interesadas deberán proporcionar información que indique que están cualificadas para suministrar los servicios (folletos, descripción de trabajos similares, experiencia en condiciones similares, disponibilidad de personal que tenga los conocimientos pertinentes, etc.). Las firmas consultoras elegibles se pueden asociar como un emprendimiento conjunto o en un acuerdo de sub-consultoría para mejorar sus calificaciones. Dicha asociación o emprendimiento conjunto nombrará a una de las firmas como representante.

Las firmas consultoras elegibles que estén interesadas podrán obtener información adicional en horario de oficina, 09:00 a.m. - 5:00 PM (Hora de Washington DC), mediante el envío de un correo electrónico a: *Juan Martinez Alvarez (jmar@iadb.org)*

Banco Interamericano de Desarrollo

División: *Conectividad, Mercados y Finanzas (IFD/CMF)*

Atención: *Juan Martinez Alvarez, jefe del Equipo del Proyecto*

Carrera 7 # 71 – 21 Bogotá, Colombia

Tel: *+57 601 3257000*

Email: *jmar@iadb.org*

Sitio Web: [www.iadb.org](http://www.iadb.org)

# TÉRMINOS DE REFERENCIA

**IMPLEMENTACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE MEJORA DEL PROCESO DE RECUPERACIÓN DE CARTERA[[1]](#footnote-1)**

COLOMBIA

ATN/OC-18839-CO

[CO-T1628](https://idbg.sharepoint.com/teams/EZ-CO-TCP/CO-T1628/_layouts/15/DocIdRedir.aspx?ID=EZSHARE-1521196572-28)

Robustecimiento estratégico y operativo del Fondo Nacional de Garantías de Colombia

# Antecedentes y Justificación

El Fondo Nacional de Garantías S.A. - FNG es la entidad a través de la cual el Gobierno de Colombia busca facilitar el acceso al crédito mediante el otorgamiento de garantías al sistema financiero a través de la figura de garantías. Tradicionalmente el FNG ha otorgado garantías a las Mipyme. En el desarrollo de esta función, el FNG actúa como fiador de los créditos que los Establecimientos de Crédito (EC) otorgan a sus clientes. En caso de incumplimiento, el FNG paga al EC un porcentaje sobre el saldo insoluto del valor garantizado que oscila entre el 40% y el 90%, dependiendo del producto de garantía.

El FNG cuenta con un Modelo de Actuación para la Recuperación de Cartera (MARC), implementado en el 2008, el cual ha sido recalibrado en las vigencias 2010 y 2012, que segmenta la cartera con base en un análisis costo-beneficio e identifica obligaciones que son gestionadas por medio de un proceso extrajudicial (“Call Center”) con el fin de lograr una mejor gestión de cobranza. El MARC también determina a partir de qué momento es rentable llevar a cabo gestiones de recobro judicial dentro de los procesos judiciales que adelantan los intermediarios financieros, teniendo en cuenta la relación costo - beneficio. Para mejorar la operabilidad y eficacia de los esquemas de cobranza y recuperación de cartera, es importante que el FNG pueda medir su desempeño con relación a instituciones similares que ofrecen instrumentos de garantías, ya que los sistemas de cobranza y recuperación de cartera de instituciones financieras tienen y aplican procesos diferentes y cuentan con carteras de mejor calidad.

En desarrollo de la cooperación técnica para el mejoramiento de los procesos del FNG, el BID y el FNG en el 2022 construyeron los términos de referencia para la contratación por parte del BID de una firma de consultoría para realizar el diagnóstico de los procesos de reclamación, pago de garantías, gestión de cobranza y venta de cartera, basado en las mejores prácticas de los fondos de garantías a nivel nacional e internacional y de entidades con similar naturaleza a la del Fondo Nacional de Garantías de Colombia, con el objetivo de apoyar al FNG en la modernización de sus procesos a través de la identificación e implementación de oportunidades de mejora.

El BID contrató el 26 de abril de 2022 a la firma OVAL CONSULTORÍA GERENCIAL S.A.S., para la ejecución de la consultoría del diagnóstico de los procesos de reclamación, pago de garantías, gestión de cobranza y venta de cartera del FNG, identificando veintiún (21) oportunidades de mejora que impactan los procesos objeto del diagnóstico y que se relacionan con el ciclo completo de la garantía.

El FNG realizó la categorización de las oportunidades de mejora de acuerdo con el impacto que se presentaría a nivel operativo, tecnológico, normativo y de recurso humano, seleccionando seis (6) oportunidades de mejora para su implementación relacionas con el proceso de recuperación de cartera.

El BID dentro de la cooperación técnica No. [CO-T1628](https://idbg.sharepoint.com/teams/EZ-CO-TCP/CO-T1628/_layouts/15/DocIdRedir.aspx?ID=EZSHARE-1521196572-28) para el robustecimiento estratégico y operativo del Fondo Nacional de Garantías de Colombia, destinó recursos para la fase de implementación de las oportunidades de mejora identificadas en la consultoría del diagnóstico los cuales se ejecutarán a través de la presente consultoría.

1. **Objetivo**

Ejecutar las actividades definidas en la consultoría para lograr la implementación de las oportunidades de mejora relacionadas con el proceso de recuperación de cartera identificadas dentro de la consultoría realizada para el diagnóstico de los procesos de reclamación, pago de garantías, gestión de cobranza y venta de cartera, bajo los parámetros que imparta el FNG para cada una de las oportunidades de mejora definidas en el alcance.

1. **Alcance de los servicios**

La firma consultora se encargará de desarrollar todas las acciones necesarias para la implementación de las seis (6) oportunidades de mejora relacionadas con en el proceso de recuperación de cartera seleccionadas por el FNG.

1. **Modelo de cobranza diferenciado:** Migrar a un modelo de cobranza fundamentado en estrategias diferenciadas que reconozcan el potencial de recuperación de cada obligación, ajustando los lineamientos, políticas y procedimientos del MARC.
2. **Modelo de asignación dinámico:** Migrar a un modelo de asignación dinámico de obligaciones a los Operadores de Recuperación de Cartera según su efectividad y capacidades de gestión, alineando las capacidades de recuperación según el potencial de recuperación de cada obligación.
3. **Esquema de metas de recuperación:** Optimizar el esquema de definición de metas de los Operadores de Recuperación de Cartera.
4. **Mejora en la estrategia de negociación:** Ofrecer estrategias de negociación personalizadas a la capacidad de pago de los deudores.
5. **Modelo de gestión de resultados:** Mejorar el modelo de gestión y seguimiento de metas y resultados.
6. **Esquema de remuneración:** Ajustar el esquema de remuneración de los apoderados judiciales del FNG.
7. **Actividades clave**

Para cada una de las oportunidades de mejora mencionadas en el punto tercero, la firma consultora se encargará de desarrollar las siguientes actividades clave, tendientes a realizar la segmentación de los deudores; a predecir las probabilidades de pago; a recomendar de forma óptima cuál es el operador de recuperación de cartera a la que se le debe asignar la cartera, y cuales son los canales de contacto adecuados para la realización de la labor de cobranza, entre otros temas.

1. **Modelo de cobranza diferenciado**

* Diseñar e implementar una macro o desarrollo que incorpore una matriz en una herramienta ofimática o similares en las que defina el FNG variables (multifactor) parametrizables, con la finalidad de establecer un porcentaje de recuperación de cada obligación de acuerdo con sus características, el histórico de recuperación y su agrupamiento.
* Implementar los siguientes factores dentro de la matriz de variables estableciendo un peso de probabilidad de recuperación que permita distribuir la asignación equitativa de la cartera y la fijación de metas:
* Factor gestión de cobranza: Clasificar la cartera por el tipo de gestión de cobranza (extrajudicial y/o judicial o ambas)
* Factor de caracterización de la cartera: Clasificar las obligaciones de acuerdo con la probabilidad de recuperación histórica, teniendo en cuenta entre otras, las siguientes variables:
  + - Tipo de producto garantizado
    - Tipo de persona (jurídica – natural)
    - Altura de mora (Nro. de días desde la fecha de pago de la garantía)
    - Ciudad de desembolso del crédito
    - Valor desembolsado del crédito
    - Valor pagado de la garantía
    - Saldo insoluto de capital
    - Deudor - codeudor
* Factor comportamiento de pago: Clasificar la cartera con base en el comportamiento de pago de los deudores en el sector financiero de acuerdo con los servicios ofrecidos por centrales de información financiera.
* Entregar el instructivo de uso y parametrización de la matriz multifactor y la documentación relacionada con la ejecución de cada una de las funcionalidades desarrolladas.
* Brindar la capacitación y transferencia de conocimiento para el uso de la herramienta desarrollada y personalizada según las características definidas en conjunto con el equipo del proyecto del FNG y la firma consultora.

1. **Modelo de asignación dinámico:**

* Identificar a través de un concepto jurídico las implicaciones contractuales que se deriven del nuevo modelo de asignación, para determinar si con el modelo de contratación actual se puede aplicar la estrategia de asignación, en caso de no aplicación, proponer la redacción del clausulado de contratación mediante el cual se pueda implementar.
* Documentar en el MARC los requerimientos mínimos de capacidades de cobranza que debe cumplir cada Operador de Recuperación de Cartera, teniendo en cuenta entre otros: número de obligaciones asignadas, número de gestores (extrajudicial), abogados (gestión judicial), perfil, experiencia, infraestructura física y tecnológica.
* Implementar una macro o desarrollo que incorpore una matriz en una herramienta ofimática o similares que determine el FNG, que ejecute la asignación equitativa y dinámica de obligaciones de acuerdo con las efectividades históricas, la efectividad de recuperación de cada obligación, capacidades de cada operador de recuperación de cartera, estableciendo los mínimos y máximos de obligaciones que puede gestionar el operador de acuerdo con sus capacidades y recursos disponibles asignados a estas actividades.
* Implementar una macro que incorpore una matriz en una herramienta ofimática o similares que determine el FNG con los criterios de seguimiento (indicadores) y la periodicidad de medición (trimestral o semestral), para obtener los resultados de efectividad y de capacidades para el aumento o la desincorporación de obligaciones a gestionar.
* Acompañar al FNG en el proceso de pruebas de la asignación dinámica de obligaciones realizando los ajustes que se identifiquen en el proceso.
* Entregar el instructivo de uso y parametrización de las matrices y la documentación relacionada con la ejecución de cada una de las actividades.
* Brindar la capacitación y transferencia de conocimiento para el uso de la herramienta desarrollada y personalizada según las características definidas en conjunto con el equipo del proyecto del FNG y la firma consultora.

1. **Esquema de metas de recuperación:**

* Definir y redactar en un documento (Word/Excel), una metodología para el cálculo de la meta teniendo en cuenta los resultados de la matriz multifactor, que establezca la efectividad mínima de recuperación de cada obligación, teniendo en cuenta entre otros, el histórico de efectividades y las capacidades de los Operadores de Recuperación de Cartera.
* Con las variables que resulten dentro de la metodología definida para el cálculo de la meta, estructurar una matriz en la herramienta ofimática que establezca el FNG que arroje de manera automática la efectividad mínima esperada por obligación bajo la metodología definida y objeto de aplicación, incluyendo las variables que se consideren relevantes en el ejercicio.
* Establecer la periodicidad (mensual, semestral o anual) de la asignación de las metas de recuperación a los Operadores de Recuperación de Cartera
* Entregar el instructivo de uso y parametrización de una macro que incorpore una matriz en una herramienta ofimática o similares que determine el FNG con la matriz para el cálculo de la meta y la documentación relacionada con la ejecución de cada una de las actividades.
* Brindar la capacitación y transferencia de conocimiento para el uso de la herramienta desarrollada y personalizada según las características definidas en conjunto con el equipo del proyecto del FNG y la firma consultora.

1. **Mejora en la estrategia de negociación:**

* Identificar los datos financieros requeridos de cada deudor para establecer la fuente de datos de donde se debe capturar la información para estructurar alternativas de pago viables de acuerdo con el flujo de caja del deudor, teniendo en cuenta el potencial de recuperación de cada obligación.
* Implementar una macro que incorpore una matriz en una herramienta ofimática o similares que determine el FNG en la cual se carguen los datos financieros antes definidos de los deudores para estructurar alternativas de pago viables de acuerdo con el flujo de caja del deudor.
* Implementar una matriz de captura de información para medir la satisfacción del cliente en la cual se evalúen elementos del proceso de negociación (calidad de la información suministrada, comunicación asertiva, opciones de negociación ofrecidas y métodos de pago).
* Con los resultados de la captura de información de satisfacción del cliente mediante la tabulación de información implementar un indicador de seguimiento para mejorar la experiencia de atención a los deudores del FNG.
* Implementar una macro que incorpore una matriz en una herramienta ofimática o similares que determine el FNG, que permita migrar a modelos de tasas fijas o variables para el cálculo de las tasas de interés corriente y de mora que permitan minimizar el riesgo ante la actual expectativa de aumento de las tasas de interés, manteniendo tasas atractivas para los deudores del FNG dentro del marco de tasas remuneratorias o moratorias de mercado o menores.
* Definir y actualizar las políticas y lineamientos de recuperación de cartera e integrarlos al MARC.
* Entregar el instructivo de uso y parametrización de las matrices para el cálculo de la meta y la documentación relacionada con la ejecución de cada una de las actividades.
* Brindar la capacitación y transferencia de conocimiento para el uso de la herramienta desarrollada y personalizada según las características definidas en conjunto con el equipo del proyecto del FNG y la firma consultora.

1. **Modelo de gestión de resultados**

* Crear nuevos indicadores de gestión MARC alineados entre otros con la nueva metodología de cálculo de la meta, la nueva asignación dinámica de la cartera, las nuevas políticas de recuperación de cartera personalizadas, las capacidades de los Operadores de Recuperación de Cartera, definiendo su ficha técnica para el cálculo, periodicidad de medición y modelo de evaluación.
* Implementar en una herramienta tecnológica de Business Intelligence - BI como (Tableau/Power-BI) o similares, para la medición de los indicadores, la generación de reportes y un sistema de alertas automático, para notificar a los Operadores de Recuperación de Cartera el resultado de los indicadores de gestión.
* Actualizar el sistema de semáforos del MARC en periodos ajustados para la configuración de la alerta en la medición del incumplimiento del 100% de la meta de recuperación de cartera y los periodos de medición de mejora para el levantamiento de la alerta generada, que define analizar la continuidad de los Operadores de Recuperación de Cartera.
* Crear un plan de seguimiento y de mejoramiento para cada indicador que incluya las respuestas de los Operadores de Recuperación de Cartera, asignando plazos de cumplimiento, monitoreo y responsables.
* Entregar el instructivo de uso y parametrización de los indicadores, su definición y mantenimiento y la documentación relacionada con la ejecución de cada una de las actividades.
* Brindar la capacitación y transferencia de conocimiento para el uso de la herramienta desarrollada y personalizada según las características definidas en conjunto con el equipo del proyecto del FNG y la firma consultora.

1. **Esquema de remuneración**

* Ajustar el modelo de remuneración judicial basado en las etapas judiciales de principal relevancia de los procesos del FNG, teniendo en cuenta el presupuesto, costo del proceso de recuperación, efectividad de recuperación y periodicidad de actualización, índice o factor de actualización entre otros.
* Implementar una macro que incorpore una matriz en una herramienta ofimática o similares que determine el FNG que permita parametrizar y actualizar las variables definidas para obtener valores actualizados de remuneración a los actores que intervienen en el proceso de Recuperación de Cartera y ejecutar el seguimiento de los costos frente al presupuesto asignado, los costos del proceso de recuperación y la efectividad de recuperación.
* Entregar el instructivo de uso y parametrización de la matriz de actualización de la remuneración a los apoderados judiciales.
* Brindar la capacitación y transferencia de conocimiento para el uso de la herramienta desarrollada y personalizada según las características definidas en conjunto con el equipo del proyecto del FNG y la firma consultora.

1. **Resultados y entregables esperados**

**La consultoría estará divida en cuatro fases explicadas a continuación:**

1. **Fase de entendimiento**
   1. Reuniones de entendimiento del objeto social del FNG y del proceso de recuperación de cartera junto con las plataformas tecnológicas (SAP y HU*N*TER), de acuerdo con el modelo de negocio del FNG.
   2. Entrega por parte del FNG de la documentación relacionada con el proceso de gestión de cartera.
   3. Entrega por parte del FNG de la documentación que contiene el diagnóstico y las oportunidades de mejora obtenida por parte de la firma de Consultoría OVAL
   4. Reuniones de entendimiento del diagnóstico y oportunidades de mejora entregados por la firma de consultoría OVAL
2. **Fase de planeación** 
   1. Entrega del cronograma para la implementación de cada una de las oportunidades de mejora a implementar.
3. **Fase de implementación**
   1. Entrega de las matrices en la herramienta ofimática que designe el FNG o la entrega de las fórmulas y parametrización matemática para el desarrollo en la plataforma HU*N*TER de la implementación de cada oportunidad de mejora y su correspondiente instructivo de utilización.
   2. Entrega actualizada de los procedimientos, manuales, instructivos y políticas de los procesos impactados en la implementación de las oportunidades de mejora.
   3. Entrega de un informe que contenga el resultado de la implementación de cada una de las oportunidades de mejora aprobado previamente por el FNG.
4. **Fase de cierre**
   1. Entrega de las fichas técnicas, versiones, mecanismos de seguridad, actualización y documentación soporte de cada una de las macros implementadas para el manejo de las matrices, indicadores o desarrollos implementados.
   2. Entrega de la documentación relacionada con la capacitación y transferencia de conocimiento para el uso de las matrices y parametrizaciones en conjunto con el equipo del proyecto del FNG y la firma consultora.
   3. Presentación final de los resultados de la consultoría a los equipos del FNG y el BID
5. **Plan de trabajo** 
   1. La firma consultora deberá entregar dentro de los primeros ocho (8) días de ejecución del contrato, un plan de trabajo detallado que incorpore como mínimo las etapas de ejecución, el cronograma, el presupuesto, las actividades, los entregables, la estructura de gobierno de la firma de consultoría y del FNG para el desarrollo de la implementación de cada una de las Oportunidades de Mejora.
   2. Establecer un cronograma de actividades que contemple las fases de implementación de las oportunidades de mejoran en la prioridad que defina el FNG, teniendo en cuenta las capacidades del recurso humano, tecnológico y operativo para su implementación.
   3. Implementar de acuerdo con el cronograma de actividades, una matriz de seguimiento semanal que evidencie el porcentaje de las desviaciones en el cumplimiento de las actividades, la cual será revisada entre el FNG y la firma consultora.
   4. Establecer los canales de comunicación y de envió de información (gobierno del proyecto).
6. **Equipo de trabajo**

La firma contratada deberá destinar para la ejecución de la consultoría el siguiente equipo de trabajo, a requerimiento del FNG que cumpla como mínimo las siguientes calidades, cualidades, experiencia y competencia relacionada.

**Gerente del Proyecto**

* Profesional en las áreas de la ingeniería, administración o afines, con postgrado relacionado en gerencia de proyectos.
* Experiencia profesional de mínimo siete (7) años a partir de la expedición de la tarjeta profesional.
* Dentro de la experiencia general se deberá demostrar tres (3) años de experiencia en proyectos de consultoría, la cual será demostrada a través de mínimo tres certificaciones en participación en proyectos o consultorías relacionado con la originación de crédito financiero y/o cobranza de cartera de créditos de difícil recaudo.
* Certificado en PMP (Project Management Professional) y/ o metodologías ágiles (Scrum Master)

**Consultor en Investigación Operativa**

* Profesional en las áreas de la ingeniería o afines
* Experiencia profesional de mínimo cinco (5) años a partir de la expedición de la tarjeta profesional
* Capacidad analítica y amplia capacidad de extraer modelos de datos, modelos matemáticos y procesos informáticos
* Experiencia en la modelación de procesos para su automatización y optimización
* Dentro de la experiencia general demostrar tres (3) años de experiencia en proyectos de estructuras de análisis de datos y modelación de modelos matemáticos, la cual será demostrada a través de mínimo tres certificaciones en participación en proyectos o consultorías relacionadas con la originación de crédito financiero y/o cobranza de cartera de créditos de difícil recaudo.

**Profesional en estructuración y análisis de datos**

* Profesional en ingeniería de sistemas o carreras afines
* Conocimientos y experiencia mínima de tres (3) años en participación de proyectos o consultorías
* Perfil analítico en *“Big data”*, con capacidad de trabajar con datos estructurados y no estructurados para plantear soluciones predictivas en los datos analizados.
* Experiencia mínima de cuatro (4) años en manejo de Excel avanzado, la cual será demostrada a través de mínimo tres certificaciones en participación en proyectos o consultorías relacionadas con la originación de crédito financiero y/o cobranza de cartera de créditos de difícil recaudo.

**Asesor Legal**

* Profesional en derecho con postgrado en derecho comercial o derecho de la competencia
* Experiencia profesional de mínimo diez (10) años a partir de la expedición de la tarjeta profesional.
* Experiencia mínima de siete (7) años en la elaboración y revisión de contratos civiles y mercantiles
* Experiencia mínima de cinco (5) años en la estructuración de contratos de agenciamiento y mandato comercial
* La experiencia solicitada será demostrada a través de la presentación de mínimo cuatro certificaciones laborales o de participación en asesorías y consultorías relacionadas.

1. **Calendario del Proyecto e Hitos**

Los hitos más importantes de la implementación están alineados con la implementación de las oportunidades de mejora para la actualización del proceso de recuperación, identificadas dentro del diagnóstico realizado con el BID en la vigencia 2022. La firma consultora propondrá un calendario de entrega en el horizonte de tiempo y las fechas finales serán acordadas con el BID y el FNG en el Plan de Trabajo indicado en el punto seis.

# Requisitos de los Informes

La firma consultora se comprometerá a entregar cuidadosa y oportunamente los productos mencionados en este documento. La entrega de estos deberá tener concordancia con las fechas de finalización de cada una de las actividades según lo establecido el cronograma que se apruebe.

# Criterios de aceptación

* Los productos derivados de estos términos de referencia deberán ser entregados cumpliendo con los requisitos establecidos en dicho documento, y según el cronograma de actividades establecido. Una vez recibidos, serán revisados por el equipo coordinador del proyecto y por las personas que el BID considere pertinente y solicitará las modificaciones necesarias. La aceptación final de los entregables será notificada a través de correo electrónico por parte del BID.
* El FNG y el BID aceptarán cada uno de los entregables de la consultoría, una vez realizada la verificación del cumplimiento de los requisitos que se detallan en este documento y de los objetivos planteados.

# Otros Requisitos

Los productos derivados de estos términos de referencia deberán ser entregados cumpliendo con los requisitos establecidos en dicho documento, y según el cronograma de actividades aprobado previamente. Una vez recibidos, serán revisados por el equipo coordinador del proyecto y por las personas que el BID y el FNG consideren pertinentes y solicitará las modificaciones necesarias. La aceptación final de los entregables será notificada a través de correo electrónico por parte del BID. Además, se debe realizar un acuerdo de confidencialidad de la información que se comparta durante la ejecución de la consultoría y se debe tener presente que durante la consultoría habrá un acceso limitado y restricciones de acceso a los sistemas tecnológicos utilizados dentro del proceso de gestión de cartera.

# Supervisión e Informes

La supervisión del contrato, así como la aprobación final de todos los entregables, estará a cargo del Especialista Senior en Mercados Financieros de la División de Conectividad, Mercados Financieros y Finanzas del BID asignado para Colombia, y/o del personal que este designe para esta tarea. Este equipo será apoyado por el personal que defina el FNG que recibirá, revisará y aprobará los entregables productos de la consultoría. Adicionalmente, la firma consultora deberá atender las reuniones y actividades que sean necesarias para realizar seguimiento al desarrollo de la consultoría y que serán previamente organizadas por los miembros del equipo de supervisión.

# Calendario de Pagos

Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El trabajo será compensado a la entrega de productos realizando las actividades de implementación mencionadas, a plena satisfacción del BID, de acuerdo con el siguiente calendario de pagos:

1. 20% sobre la ejecución de las reuniones de entendimiento actividades establecidas en la fase de entendimiento (1.1. reuniones de entendimiento del objeto social del FNG y de los procesos de originación, reclamación, pago de garantías y gestión de cartera y 1.4. reuniones de entendimiento del diagnóstico y oportunidades de mejora entregados por la firma de consultoría OVAL)
2. 20% sobre la entrega y aceptación de los entregables de la fase de planeación (2.1 Cronograma y 2.2 matrices de implementación 20%)
3. 20% sobre la entrega y aceptación de los entregables de la fase de implementación (3.1 procedimientos, manuales, instructivos y políticas y 3.2 resultados de la implementación)
4. 40% sobre la entrega a satisfacción de los entregables de la fase de cierre (4.1 fichas técnicas, versiones, mecanismos de seguridad, actualización y documentación soporte y 4.2 transferencia de conocimiento) y la presentación final del informe de la implementación de cada oportunidad de mejora.

Por cada fase entregada a satisfacción del equipo designado, se pagará el siguiente porcentaje calculado sobre el valor de la consultoría:

Tabla 2 Plan de Pagos

|  |  |
| --- | --- |
| **Plan de Pagos** | |
| **Entregables** | **%** |
| 1. Entregables de la fase de entendimiento (1.1 y 1.4) | 20% |
| 1. Entregables de la fase de planeación (1.1, 1.2 y 1.3) | 20% |
| 1. Entregables de la fase de implementación (2.1 y 2.2) | 20% |
| 1. Entregables de la fase de cierre (3.1 y 3.2) y presentación final | 40% |
| **TOTAL** | **100%** |

1. Basadas en el diagnóstico de la consultoría CO-T1628-P001 - Diagnóstico del proceso de reclamación de garantías, pago y gestión de cartera del FNG. [↑](#footnote-ref-1)