

TÉRMINOS DE REFERENCIA***CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA EL ANÁLISIS DETALLADO DE VENTANILLAS UNICAS DE INVERSION (VUI) EXITOSAS A NIVEL MUNDIAL***

Apoyo en la transformación digital de las Agencias de Promoción de las Inversiones de América Latina y Caribe

RG-T3380

INT/TIN

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1.** La contribución de la inversión extranjera directa (IED) al crecimiento económico de la gran mayoría de los países en Latinoamérica y el Caribe durante los últimos años han sido notable; siendo sin duda, 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.** Los países de la región buscan ahora atraer inversión orientada a alcanzar la eficiencia productiva. Este tipo de inversión tiene mayor potencial transformador, no sólo por la transferencia de tecnología y conocimientos, sino por su capacidad para diversificar la economía. Es decir, busca la eficiencia en la productividad y, también, está orientada a la exportación.
- 1.3.** 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.
- 1.4.** En este sentido, las acciones orientadas a promover y consolidar cada una de las economías latinoamericanas 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 de los países.
- 1.5.** Según datos del Doing Business del Banco Mundial en la actualidad, los países de Latinoamérica y el Caribe se encuentran en la posición 115 de 190 en el indicador “Apertura de un negocio”, muy lejos de la posición 52 que tienen los países miembros de la OECD, y en particular países como Estonia (15), Corea (11) o EAU (25) quienes a través de este tipo de herramientas han

reducido considerablemente los tiempos de aperturas de nuevas empresas. El mismo ranking, indica que los países de la región demoran en promedio 28,5 días en aperturar un negocio en comparación con 9,3 días que demoran los países miembros de la OECD. En definitiva, los inversionistas extranjeros que desean instalarse se enfrentan a multiplicidad de trámites en diferentes campos para poder establecer sus operaciones en los países. La 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. Efectivamente, según estudios del BID, un 64% de los trámites de la región son considerados como difícil (en tiempo e interacciones). Si LAC quiere competir por atraer proyectos de tecnología y de alto valor añadido, compite en un segmento pequeño de proyectos, que procuran aprovechar plataformas productivas eficientes, capital humano con mucho talento y amplio acceso a terceros mercados. efectividad (corrupción).

- 1.6. En el contexto anterior, y siguiendo a los ejemplos exitosos de países como Estonia, Singapur, Dubái o Costa Rica, por nombrar algunos, es de suma importancia analizar los distintos modelos y sistemas 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 a los países de la región.

2. Objetivos

- 2.1. El objetivo de la consultoría es realizar un estudio de análisis de los distintos modelos de Ventanillas Únicas de Inversión Digitales (VUI) operativos y exitosos a nivel global que puedan ser replicables en los países de la región. Se deberán evaluar 10 ejemplos específicos elegidos conjuntamente con el equipo técnico del BID.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. La firma consultora deberá incluir un levantamiento detallado de modelos de ventanilla única de inversión exitosos, analizando para c/u los siguientes criterios:
 - a) metodología;
 - b) diseño e implementación;
 - c) relevamiento de funciones, actividades, procesos, trámites necesarios;
 - d) entidades involucradas;
 - e) normativas y aspectos legales;
 - f) equipo, capital humano, capacidades necesarias;
 - g) tecnología, software, hardware, interconectividad, licencias, patentes;
 - h) impactos esperados, disminución de tiempos, eficiencia de trámites;
 - i) tiempos de implementación, operación
 - j) costos asociados a las distintas tecnologías.

4. Actividades Clave

La firma consultora deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- 4.1. **Análisis detallado del proceso de inversión extranjera directa.** Incluyendo:

- Análisis y recomendaciones relativas a la necesidad y/o conveniencia de orientar el mapeo de procesos según sectores industriales de la economía o según actividades de instalación de la inversión
- Identificación y sistematización de procesos genéricos comunes, requisitos, trámites, tiempos, entidades¹, dependencia interinstitucional, perfiles de las personas involucradas en los procesos relacionados con el establecimiento y operación de la inversión.
- Identificación a partir de la experiencia internacional, de los principales cuellos de botella asociados a los procesos de establecimiento de inversión y posterior operación.
- Identificación de necesidades de madurez tecnológica, institucional y de recursos humanos de las instituciones públicas transversales, que participan en los procesos de inversión.

4.2. Elaboración de una nota práctica donde se analicen en detalle los diversos modelos de VUIs digitales a nivel mundial y las sinergias existentes con las plataformas VUCEs. El entregable incluirá un levantamiento en detalle de los modelos de VUI a nivel mundial más cercanos y adaptables a la región, analizando para cada uno, al menos, los siguientes criterios:

- Tipos de modelos
- Fases de diseño e implementación,
- Funcionalidades, actividades, procesos y tiempos invertido para su implementación;
- Entidades involucradas, cuellos de botellas, procesos y soluciones;
- Normativa, aspectos legales y gobernanza;
- Equipo humano necesario, formación y capacidades necesarias;
- Tipo de tecnología e interconectividad utilizada;
- Costos;
- Impactos, resultados alcanzados y lecciones aprendidas.

Además, se detallarán las ventajas, inconvenientes, coste e idoneidad de partiendo de las plataformas existente de VUCE, aumentar sus funcionalidades para obtener una VUI.

4.3. Participación y presentación formal de los resultados en taller regional (en lugar a definir) organizado por el BID con la participación de las API regionales y ponentes internacionales, y en un evento a decidir.

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 incluyendo todas las actividades listadas en el punto 4.1

5.3. Entregable 3:

Nota practica incluyendo las actividades detalladas en punto 4.2

¹ 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.

5.4. Entregable 4:

Elaboración de presentación PowerPoint basada en entregable 2 y 3, es decir, matriz comparativa de modelos de Ventanilla Única de Inversión.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

- 6.1.** Plan de trabajo, 7 días después de la firma del contrato
- 6.2.** Primer reporte, incluyendo actividades detalladas en 5.2 a 30 días de firma del contrato
- 6.3.** Segundo reporte, incluyendo actividades detalladas en 5.3 a 60 días de firma del contrato
- 6.4.** Tercer reporte, incluyendo actividades detalladas en 5.4 a 90 días de firma del contrato

7. Requisitos de los Informes

- 7.1.** La firma seleccionada debe presentar el plan de trabajo y los informes estipulados en las secciones 6.1, 6.2, 6.3 y 6.4 en formato Word, PPT y digital.

8. Criterios de aceptación y Requisitos

- 8.1.** El BID está buscando una firma consultora internacional con experiencia comprobada en proyectos de atracción de IED y facilitación del comercio en países en desarrollo. Específicamente en materia de facilitación de tramites, ventanillas únicas, procesos asociados a la facilitación de inversión extranjera, etc. El conocimiento del idioma inglés y español es obligatorio.
- 8.2.** La firma debe contar con al menos un abogado especializado en mapeo de procesos y experiencia en VUIs de al menos 10 años de experiencia, un economista con experiencia en procesos de comercio exterior y VUCES y un perfil de ingeniería industrial en procesos.
- 8.3.** Antes de la entrega de la versión final, los informes / borradores intermedios deben enviarse para su revisión y aprobación por parte del BID y las partes contratantes.
- 8.4.** Los especialistas del BID darán seguimiento, monitorearán y aceptarán los entregables de los productos estipulados en estos Términos de Referencia.
- 8.5.** Todos los informes deben ser presentados al Banco en un archivo electrónico. El informe debe incluir una portada, un documento principal y todos los anexos. Los archivos en formato Zip no se aceptarán como informes finales debido a las regulaciones de la Sección de Administración de Archivos. Una vez recibido y aprobado por el Banco, se aprobará el pago vinculado al Producto. (Defina cómo aceptará los productos derivados de estos términos de referencia. La aceptación de los productos debe estar claramente definida y comprendida por todas las partes. Esta sección debe incluir una descripción de cómo ambas partes sabrán cuando el trabajo es aceptable, la forma en que será aceptada, y quién está autorizado a aceptar el trabajo.)

9. Otros Requisitos

- 9.1.** No hay requisitos especiales.

10. Supervisión e Informes

- 10.1.** La firma consultora reportará a Ana Arias, Especialista Senior en Comercio e Inversión, (aarias@iadb.org) y Juan Pablo Etchegaray, Consultor (juanet@iadb.org) de la División de Comercio e Inversión (INT / TIN), Sector de integración y Comercio (INT / INT).

11. Calendario de Pagos

- 11.1.** Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.

| Plan de Pagos | |
|------------------------------------|------|
| Entregables | % |
| 1. <i>Plan de trabajo</i> | 20% |
| 2. <i>Primer reporte</i> | 30% |
| 3. <i>Segundo y tercer reporte</i> | 50% |
| TOTAL | 100% |

Proceso de selección #.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA LA PUBLICACION DE NOTA – GUIA EXPLICATIVA DE RECOMENDACIONES DE IMPLEMENTACION Y CONDICIONES PARA ÉXITO DE LAS VENTANILLAS UNICAS DE INVERSION EN LOS PAISES DE LATINOAMERICA Y EL CARIBE

INT/TIN

12. Antecedentes y Justificación

- 12.1.** La contribución de la inversión extranjera directa (IED) al crecimiento económico de la gran mayoría de los países en Latinoamérica y el Caribe durante los últimos años han sido notable; siendo sin duda, 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.
- 12.2.** Los países de la región buscan ahora atraer inversión orientada a alcanzar la eficiencia productiva. Este tipo de inversión tiene mayor potencial transformador, no sólo por la transferencia de tecnología y conocimientos, sino por su capacidad para diversificar la economía. Es decir, busca la eficiencia en la productividad y, también, está orientada a la exportación.
- 12.3.** 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.
- 12.4.** En este sentido, las acciones orientadas a promover y consolidar cada una de las economías latinoamericanas 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 de los países.
- 12.5.** Según datos del Doing Business del Banco Mundial en la actualidad, los países de Latinoamérica y el Caribe se encuentran en la posición 115 de 190 en el indicador “Apertura de un negocio”, muy lejos de la posición 52 que tienen los países miembros de la OECD, y en particular países como Estonia (15), Corea (11) o EAU (25) quienes a través de este tipo de

herramientas han reducido considerablemente los tiempos de aperturas de nuevas empresas. El mismo ranking, indica que los países de la región demoran en promedio 28,5 días en apertura un negocio en comparación con 9,3 días que demoran los países miembros de la OECD. En definitiva, los inversionistas extranjeros que desean instalarse se enfrentan a multiplicidad de trámites en diferentes campos para poder establecer sus operaciones en los países. La 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. Efectivamente, según estudios del BID, un 64% de los trámites de la región son considerados como difícil (en tiempo e interacciones). Si LAC quiere competir por atraer proyectos de tecnología y de alto valor añadido, compite en un segmento pequeño de proyectos, que procuran aprovechar plataformas productivas eficientes, capital humano con mucho talento y amplio acceso a terceros mercados. efectividad (corrupción).

- 12.6.** En el contexto anterior, es fundamental poder contar con una hoja de ruta para los países considerando recomendaciones específicas por país para la implementación del modelo de VUI que mejor se ajuste a las necesidades individuales. Una nota/guía explicativa que les permita entender los pasos a seguir, las bases institucionales, el mínimo necesario para tener éxito en la implementación de esta política pública, es clave para los países de la región en su interés por

13. Objetivos

- 13.1.** El objetivo de la consultoría es poder contar con una guía práctica que le permita individualmente a cada uno de los países tener una hoja de ruta con recomendaciones customizadas para poder implementar los modelos de Ventanillas Únicas de Inversión Digitales (VUI) que se acomoden a sus necesidades. La guía incluirá pasos y consejos para que, según el estatus y nivel de cada país, cuál sería el tipo de ventanilla de inversión más idóneo y los beneficios que podrían generar.

14. Alcance de los Servicios

- 14.1.** El equipo de trabajo deberá, (a partir de un reporte que realizará una firma consultora y que incluye un levantamiento detallado de modelos de ventanilla única de inversión exitosos) elaborar una guía práctica que especificará: (a) de manera general y (b) por cada país, las necesidades básicas individuales y recomendaciones para cada uno de los países de LAC, incluyendo pasos propuestos, beneficios, áreas de mejora e impactos esperados [1], al menos en las siguientes materias:

- Infraestructura
- Capacidad institucional
- Sistemas, tecnología, software, hardware, interconectividad, licencias, patentes;
- Relevamiento de funciones, actividades, procesos, trámites necesarios;
- Entidades involucradas;
- Normativas y aspectos legales;
- Equipo, capital humano, capacidades necesarias;
- Impactos esperados, disminución de tiempos, eficiencia de trámites;
- Tiempos de implementación, operación
- Costos asociados

15. Actividades Clave

La firma consultora deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- 15.1. Análisis del proceso de inversión extranjera directa por país,** incluyendo la identificación de necesidades clave y posibilidades de mejora en temas de tramitología, madurez tecnológica, institucional, regulatorio y de recursos humanos de las instituciones públicas transversales, que participan en los procesos de inversión.
- 15.2. Elaboración de Nota/guía práctica.** A partir de los modelos de VUI seleccionados en consultoría paralela, y considerando el diagnóstico realizado para cada uno de los países en el punto 3.1, elaborar una guía práctica con recomendaciones individualizadas por país. La nota / guía práctica deberá incluir: pasos y consejos para que, según el estatus y nivel de cada país, cuál sería el tipo de ventanilla de inversión más idóneo y los beneficios que podrían generar identificar.
- 15.3.** Participación y presentación formal de los resultados en taller regional (en lugar a definir) organizado por el BID con la participación de las API regionales y ponentes internacionales, y en el Dialogo Regional de Política en Washington DC.

16. Resultados y Productos Esperados

El equipo de consultores deberá presentar los siguientes entregables:

- 16.1. Entregable 1:**
Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.
- 16.2. Entregable 2:**
Informe incluyendo todas las actividades listadas en el punto 4.1
- 16.3. Entregable 3:**
Informe incluyendo todas las actividades listadas en el punto 4.2
- 16.4. Entregable 4:**
Elaboración de presentación PowerPoint basada en entregables 2 y 3, es decir, diagnóstico y nota/guía con recomendaciones individuales por país para la implementación de la solución más idónea para cada uno de la Ventanilla Única de Inversión (VUI) digital.

17. Calendario del Proyecto e Hitos

- 17.1.** Plan de trabajo, 7 días después de la firma del contrato
- 17.2.** Primer reporte, incluyendo actividades detalladas en 5.2 a 30 días de firma del contrato
- 17.3.** Segundo reporte, incluyendo actividades detalladas en 5.3 a 60 días de firma del contrato
- 17.4.** Presentación en formato PowerPoint según entregable 4 (detallado en 5.4) a 90 días de la firma del contrato

18. Requisitos de los Informes

- 18.1.** La empresa seleccionada debe presentar el plan de trabajo y los informes estipulados en las secciones 6.1, 6.2, 6.3 y 6.4 en formato Word, PPT y digital.

19. Criterios de aceptación y Requisitos

- 19.1.** El BID está buscando empresa con experiencia comprobada (10 años) en proyectos de atracción de IED y facilitación del comercio en países en desarrollo. Específicamente en materia de facilitación de tramites, ventanillas únicas, procesos asociados a la facilitación de inversión extranjera, etc. El conocimiento del idioma inglés/español es obligatorio.
- 19.2.** La firma debe contar con al menos un abogado/a especializado en mapeo de procesos y experiencia en VUIs de al menos 10 años de experiencia, un/a economista con experiencia en procesos de comercio exterior y VUCES y un perfil de ingeniería industrial en procesos
- 19.3.** Antes de la entrega de la versión final, los informes / borradores intermedios deben enviarse para su revisión y aprobación por parte del BID y las partes contratantes.
- 19.4.** Los especialistas del BID darán seguimiento, monitorearán y aceptarán los entregables de los productos estipulados en estos Términos de Referencia.
- 19.5.** Todos los informes deben ser presentados al Banco en un archivo electrónico. El informe debe incluir una portada, un documento principal y todos los anexos. Los archivos en formato Zip no se aceptarán como informes finales debido a las regulaciones de la Sección de Administración de Archivos. Una vez recibido y aprobado por el Banco, se aprobará el pago vinculado al Producto. (Defina cómo aceptará los productos derivados de estos términos de referencia. La aceptación de los productos debe estar claramente definida y comprendida por todas las partes. Esta sección debe incluir una descripción de cómo ambas partes sabrán cuando el trabajo es aceptable, la forma en que será aceptada, y quién está autorizado a aceptar el trabajo.)

20. Otros Requisitos

- 20.1.** No hay requisitos especiales.

21. Supervisión e Informes

- 21.1.** El (la) Consultor(a) reportará a Ana Arias, Especialista Senior en Comercio e Inversión, (aarias@iadb.org) y Juan Pablo Etchegaray, Consultor (juanet@iadb.org) de la División de Comercio e Inversión (INT / TIN), Sector de integración y Comercio (INT / INT).

22. Calendario de Pagos

- 22.1.** Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.

| Plan de Pagos | |
|---------------------------------|------|
| Entregables | % |
| 4. <i>Plan de trabajo</i> . | 20% |
| 5. <i>Primer reporte</i> | 30% |
| 6. <i>Segundo reporte y PPT</i> | 50% |
| TOTAL | 100% |

Proceso de selección #.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA LA PUBLICACION DE NOTA TECNICA RELATIVA A PLATAFORMAS Y HERRAMIENTAS DIGITALES DE PROMOCION Y FACILITACION DE INVERSIONES

Apoyo en la transformación digital de las Agencias de Promoción de las Inversiones de América Latina y Caribe

RG-T3380

INT/TIN

23. Antecedentes y Justificación

- 23.1.** La contribución de la inversión extranjera directa (IED) al crecimiento económico de la gran mayoría de los países en Latinoamérica y el Caribe durante los últimos años han sido notable; siendo sin duda, 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.
- 23.2.** Los países de la región buscan ahora atraer inversión orientada a alcanzar la eficiencia productiva. Este tipo de inversión tiene mayor potencial transformador, no sólo por la transferencia de tecnología y conocimientos, sino por su capacidad para diversificar la economía. Es decir, busca la eficiencia en la productividad y, también, está orientada a la exportación.
- 23.3.** 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.
- 23.4.** En este sentido, las acciones orientadas a promover y consolidar cada una de las economías latinoamericanas 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 de los países.

23.5. Según datos del Doing Business del Banco Mundial en la actualidad, los países de Latinoamérica y el Caribe se encuentran en la posición 115 de 190 en el indicador “Apertura de un negocio”, muy lejos de la posición 52 que tienen los países miembros de la OECD, y en particular países como Estonia (15), Corea (11) o EAU (25) quienes a través de este tipo de herramientas han reducido considerablemente los tiempos de aperturas de nuevas empresas. El mismo ranking, indica que los países de la región demoran en promedio 28,5 días en apertura un negocio en comparación con 9,3 días que demoran los países miembros de la OECD. En definitiva, los inversionistas extranjeros que desean instalarse se enfrentan a multiplicidad de trámites en diferentes campos para poder establecer sus operaciones en los países. La 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. Efectivamente, según estudios del BID, un 64% de los trámites de la región son considerados como difícil (en tiempo e interacciones). Si LAC quiere competir por atraer proyectos de tecnología y de alto valor añadido, compite en un segmento pequeño de proyectos, que procuran aprovechar plataformas productivas eficientes, capital humano con mucho talento y amplio acceso a terceros mercados. efectividad (corrupción).

23.6. En el contexto anterior, es fundamental poder contar con una hoja de ruta para los países considerando recomendaciones específicas que compare las distintas herramientas y plataformas digitales de promoción y facilitación de inversiones y que sea aplicable a las necesidades individuales de los países de la región.

24. Objetivos

24.1. El objetivo de la consultoría es poder contar con una guía práctica comparativa de las distintas herramientas y plataformas tecnológicas digitales de promoción y facilitación de inversiones extranjeras. Esperando que le permita individualmente a cada uno de los países de la región conocer y evaluar las herramientas que hoy existen en esta materia y poder implementar los modelos que se acomoden a sus necesidades.

25. Alcance de los Servicios

25.1. El (la) consultor(a) deberá elaborar una nota técnica que recopile y compare las distintas herramientas y/o plataformas digitales específicamente diseñadas para la promoción y facilitación de inversiones en actual uso a nivel mundial, analizando su eficacia, resultados, coste, tecnología e idoneidad y proponiendo recomendaciones para su aplicación a las APIs de la región.

25.2. La nota técnica deberá, para cada una de las distintas herramientas y/o plataformas seleccionadas, considerar (al menos) los siguientes criterios en el análisis:

- Sistemas, tecnología, software, hardware, interconectividad, licencias, patentes;
- Entidades involucradas;
- Normativas y aspectos legales;
- Equipo, capital humano, capacidades necesarias;
- Impacto
- Tiempos de implementación, operación
- Costos asociados

26. Actividades Clave

El (la) consultor(a) deberá llevar a cabo las siguientes actividades:

- 26.1. Elaboración de Nota Técnica.** A partir de los modelos seleccionados y considerando los criterios mencionados en el punto 3.2, elaborar una nota técnica con recomendaciones para su aplicación a las APIs de la región.
La nota / guía práctica deberá incluir: pasos y consejos para implementar las herramientas seleccionadas más idóneo y los beneficios que podrían generar.
- 26.2. Webinars:** al menos, dos webinars formativos sobre el uso de una o varias herramientas a las APIs de la región
- 26.3. Diseminación de resultados:** e intercambio de mejores prácticas en un evento sobre IED a nivel regional^[6]. Participación y presentación formal de los resultados en taller regional (en lugar a definir) organizado por el BID con la participación de las API regionales y ponentes internacionales, y en un evento a decidir

27. Resultados y Productos Esperados

El equipo de consultores deberá presentar los siguientes entregables:

- 27.1. Entregable 1:**
Plan de trabajo y cronograma con las actividades y tiempos de ejecución requeridos para cumplir con el objeto contractual.
- 27.2. Entregable 2:**
Borrador de Informe (Nota Técnica) incluyendo todas las actividades listadas en el punto 4.1
- 27.3. Entregable 3:**
PPT y webinars informativos según lo detallado en punto 4.2
- 27.4. Entregable 4:**
Versión final de la nota
- 27.5. Entregable 4:**
Elaboración de presentación PowerPoint basada en entregables 2, 3 y 4 es decir, la nota técnica y los webinar. Diseminación de los resultados e intercambio de mejores prácticas en taller regional organizado por el BID.

28. Calendario del Proyecto e Hitos

- 28.1.** Plan de trabajo, 7 días después de la firma del contrato
- 28.2.** Primer reporte, (Nota técnica) incluyendo actividades detalladas en 5.2 a 60 días de firma del contrato
- 28.3.** Segundo reporte, (PPT) y webinars incluyendo actividades detalladas en 5.3 a 90 días de firma del contrato

^[6] Se identificará una conferencia sobre IED con participación de todas las APIs donde se financiará a un ponente internacional y se expondrán conclusiones.

28.4. Presentación en formato PowerPoint según entregable 4 (detallado en 5.4) a 120 días de la firma del contrato

29. Requisitos de los Informes

29.1. El (la) consultor (a) seleccionado (a) debe presentar el plan de trabajo y los informes estipulados en las secciones 6.1, 6.2, 6.3 y 6.4 en formato Word, PPT y digital.

30. Criterios de aceptación y Requisitos

30.1. El BID está buscando un(a) consultor(a) internacional con experiencia comprobada (10 años) en temas de plataformas y herramientas digitales ligadas a la facilitación y atracción de inversión extranjera directa a los países en desarrollo. El conocimiento del idioma inglés y español es obligatorio

30.2. Antes de la entrega de la versión final, los informes / borradores intermedios deben enviarse para su revisión y aprobación por parte del BID y las partes contratantes.

30.3. Los especialistas del BID darán seguimiento, monitorearán y aceptarán los entregables de los productos estipulados en estos Términos de Referencia.

30.4. Todos los informes deben ser presentados al Banco en un archivo electrónico. El informe debe incluir una portada, un documento principal y todos los anexos. Los archivos en formato Zip no se aceptarán como informes finales debido a las regulaciones de la Sección de Administración de Archivos. Una vez recibido y aprobado por el Banco, se aprobará el pago vinculado al Producto. (Defina cómo aceptará los productos derivados de estos términos de referencia. La aceptación de los productos debe estar claramente definida y comprendida por todas las partes. Esta sección debe incluir una descripción de cómo ambas partes sabrán cuando el trabajo es aceptable, la forma en que será aceptada, y quién está autorizado a aceptar el trabajo.

31. Otros Requisitos

31.1. No hay requisitos especiales.

32. Supervisión e Informes

32.1. El (la) Consultor(a) reportará a Ana Arias, Especialista Senior en Comercio e Inversión, (aarias@iadb.org) y Juan Pablo Etchegaray, Consultor (juanet@iadb.org) de la División de Comercio e Inversión (INT / TIN), Sector de integración y Comercio (INT / INT).

33. Calendario de Pagos

33.1. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.

| Plan de Pagos | |
|--|------|
| Entregables | % |
| 7. <i>Plan de trabajo</i> . | 20% |
| 8. <i>Primer y segundo reporte (PPT)</i> | 30% |
| 9. <i>Piloto, reporte y PPT final</i> | 50% |
| TOTAL | 100% |