INVITACIÓN A EXPRESAR INTERÉS PARA
SERVICIOS DE CONSULTORÍA

País:	República de Colombia
Proyecto:	Programa de Apoyo a la Diversificación e Internacionalización de la Economía Colombiana
Operación No.:	Préstamo BID No. 4929/OC-CO
Tipo de Contratación:	Servicios de Consultoría
Adquisición No.:	IECOL-20-SBCC-CF EXPRESIONES DE INTERÉS – Formulación, desarrollo e implementación de estrategia de generación de oportunidades de inversión enfocadas en atracción de empresas ancla, atracción de inversión de eficiencia y oportunidades de localización nearshore y de relocalización, así como la formulación y desarrollo de una estrategia de atracción de inversiones sostenibles, negocios verdes, economía circular y bioeconomía.

El 9 de marzo del 2020, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (en adelante MinCIT) suscribió con el Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante el BID), el Contrato de Préstamo No. 4929/OC-CO "Programa de Apoyo a la Diversificación e Internacionalización de la Economía Colombiana", (en adelante el Programa), que tiene por objetivo general contribuir a una mayor diversificación e internacionalización de la economía colombiana para impulsar el crecimiento económico del país. El Programa asciende a USD $24 millones, con un periodo de desembolso de cinco años.

El Programa consta de dos componentes. El Componente I "Promoción de las exportaciones de los Servicios Basados en Conocimiento (SBC)" y el Componente II de "Atracción y Facilitación de Inversión Extranjera Directa (en adelante IED)".

Este segundo Componente, por USD $10 millones, busca incrementar los flujos de IED de eficiencia, a través de la implementación y uso de nuevas herramientas para la agilización de trámites, y la promoción y atracción de inversiones. Este componente financiará, entre otros, el diseño e implementación de nuevas herramientas de promoción y atracción de IED de eficiencia y el fortalecimiento institucional del MinCIT, ProColombia y otras entidades vinculadas al Programa en buenas prácticas y metodologías de atracción de inversión.

La implementación y ejecución de este programa de préstamo está a cargo del MinCIT, bajo el liderazgo del Viceministerio de Comercio Exterior (en adelante VCE) y con el apoyo técnico de ProColombia y Colombia Productiva. Para cumplir con su función, el MinCIT ha estructurado una Unidad Coordinadora del Programa (en adelante UCP) encargada de la coordinación, planificación y monitoreo técnico y fiduciario del programa. Adicionalmente, se cuenta con el apoyo de la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior (en adelante Fiducoldex S.A.) para la gestión de adquisiciones y financiera del Programa.

El desarrollo y ejecución de la presente consultoría será liderada por ProColombia, entidad encargada de posicionar a Colombia en el mundo como un destino atractivo para la inversión extranjera directa y el turismo internacional, y como proveedor de productos y servicios de clase mundial, contribuyendo al crecimiento sostenible y a la construcción de un país con legalidad, emprendimiento y equidad.

Política de Atracción de IED de eficiencia

Entre 2017 y 2018, el MinCIT estableció unos lineamientos de política complementarios a la política marco del gobierno nacional en materia de atracción de IED. Estos lineamientos parten de hallazgos de diferentes estudios y análisis llevados a cabo en los últimos años respecto al comportamiento de la IED en Colombia. En breve, los lineamientos buscan enfocar la política de manera estratégica y proactiva en la atracción de IED de alto impacto para la productividad.

En el desarrollo de dichos lineamientos, se encontró que la IED que ha recibido Colombia no ha sido del tipo que reporta los mejores beneficios. La aparente debilidad de Colombia para atraer el tipo de IED de mejor calidad contribuye (o al menos no ayuda a solucionar) problemas propios del país como la concentración de la oferta exportadora, los niveles de productividad bajos, las limitadas transferencias de tecnología y conocimiento y, en general, una baja inserción de la economía nacional en las Cadenas Globales de Valor (en adelante CGV).

Teniendo en cuenta lo anterior, el MinCIT concluye que existe una necesidad de centrar esfuerzos de forma proactiva y focalizada en el objetivo expreso de atraer IED para la mejora de los niveles de productividad del país. Estos esfuerzos proactivos de atracción deben trascender la sola búsqueda de ´la inversión por la inversión´ y verse más decididamente como un instrumento para la consecución de un objetivo de política de desarrollo concreto: la mejora de la productividad.

Para ello, se ha fijado como línea de política, la atracción de IED en búsqueda de eficiencia, es decir aquella cuya motivación está enmarcada en una tendencia hacia la fragmentación de la producción buscando reducir los costos de producción en un entorno comparativo. Este tipo de inversión tiene el mayor potencial transformador por su capacidad para diversificar la economía insertándola en las CGV (UNCTAD 2013). En efecto, al buscar eficiencias, puede coadyuvar a que las unidades productoras, los sectores y las regiones aumenten su productividad, se generen empleos de calidad y se aporte un mayor valor agregado a los procesos de producción, generando sofisticación productiva y promoviendo entre otros, el desarrollo y uso de nuevas tecnologías. Además, al no estar particularmente interesada en los mercados de consumo local, está naturalmente orientada a la exportación y suele traer algo para lo cual no existía producción local.

De acuerdo con lo anterior, el Gobierno Nacional ha estructurado una nueva estrategia para el fomento de la inversión de eficiencia en Colombia entre 2018 y 2022. Esta estrategia cuenta con planes para avanzar en posicionar a Colombia como destino de relocalización, entre los que se encuentran: avanzar en la estrategia de relocalización de empresas del mundo hacia Colombia, con el fin de aprovechar los 17 tratados de libre comercio y la oportunidad de ser un hub de exportación o reexportación al resto del mundo; la estrategia de “red carpet” y de facilitación a la inversión con la ventanilla única de

inversiones; la adopción de instrumentos adicionales como incentivos tributarios y no tributarios, y la modernización del sistema de exportación e importación, entre otras. [1]

En este contexto, el Gobierno nacional, mediante Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, se propuso igualmente enfocar esfuerzos en la atracción de empresas ancla entendida como la inversión de una empresa extranjera con reconocimiento internacional, relevancia en su industria y confiablidad, que tiene la capacidad de atraer a otros inversionistas a lo largo de la cadena de valor y/o contribuir al posicionamiento del país como destino de inversión y negocios y mega inversiones, siendo estas mega inversiones aquellas realizadas en cadenas productivas con un monto de inversión por encima de los USD 310 millones.

Estrategia de nearshoring y de relocalización

En el escenario anterior, y considerando los retos y las circunstancias suscitadas por la pandemia Covid-19, el gobierno colombiano ha identificado una oportunidad de especial relevancia para la atracción de inversión de eficiencia en el marco de la crisis y de cara a una reactivación económica. Esta oportunidad es lo que se ha denominado la estrategia de nearshoring y de relocalización, la cual busca atraer la operación de empresas con potencial para reubicar sus operaciones desde otros países promoviendo oportunidades en Colombia y ofreciendo un paquete de medidas altamente atractivo.

La oportunidad que se identificó para Colombia gracias al nearshoring[2] se da en el contexto de varias circunstancias internacionales dentro de las cuales se destacan, la guerra comercial entre Estados Unidos y China, la reestructuración de las CGV y de suministro, la tendencia a buscar independencia y resiliencia versus la centralización de cadenas en algunos pocos países y la inestabilidad política en algunas regiones.

A medida que las compañías internacionales diversifican sus cadenas regionales, nuestro país se perfila como un destino con excelente potencial para nearshoring y relocalización. Es una realidad que las cadenas de valor mundiales se están acortando debido a la pandemia, lo que significa que las grandes multinacionales están buscando proveedores más cercanos a sus consumidores. De acuerdo con el reporte sobre inversión mundial de la UNCTAD (2020), la regionalización que puede resultar de este proceso adaptativo implica un movimiento de la inversión en busca de eficiencia global hacia una inversión en busca de mercados regionales, con lo cual, entre otros, la cooperación regional y las actividades de promoción de inversión se vuelven claves para la construcción de CVR.

La estrategia de nearshoring y relocalización se compone de dos pilares fundamentales. Por una parte, de un conjunto de medidas de política, normativas y regulatorias a cargo del MinCIT, que pretenden facilitar sustancialmente hacer negocios e inversiones en Colombia, así como promover la llegada de inversiones en búsqueda de eficiencias, inversiones de empresas ancla, mega-inversiones e inversiones exportadoras y generadoras de empleo a través del fortalecimiento de incentivos tributarios y no tributarios y la adopción de medidas estratégicas a nivel regional y sectorial.

[1] La estrategia del Gobierno Nacional para el fortalecimiento de la inversión de eficiencia en Colombia está basada en 4 ejes fundamentales, que se resumen así: 1) Facilitar la llegada del inversionista al país, 2) Puesta en marcha de incentivos para crear oportunidades de inversión en el país, 3) Impulsar sectores con potencial en las regiones, como el turismo y los astilleros, y 4) Abrir posibilidades para que más empresas, generadoras de empleo, con responsabilidad social y que buscan relocalizar sus operaciones, lleguen a Colombia.

[2] https://idm.presidencia.gov.co/prensa/Paginas/Oportunidad-del-pais-gracias-al-nearshoring.aspx

Por otra parte, la estrategia se compone de un pilar comercial en cabeza de ProColombia, enfocado en el trabajo de inteligencia de negocios, de mercados, sectorial y comercial y de facilitación a todo nivel, con el fin de identificar tanto el perfil del país como destino de inversiones en cada uno de los sectores productivos, como de identificar y captar empresas multinacionales y compañías internacionales con potencial de expandir sus operaciones, para presentar las propuestas de valor país y lograr que sea Colombia el país receptor de sus nuevas inversiones.

Dado que Colombia es un país de regiones, un aspecto fundamental de la estrategia de relocalización o *nearshoring* es que sean las regiones las que se promuevan como destino de inversión y se haga un emparejamiento con las empresas que buscan relocalizarse. Con el acompañamiento de ProColombia, las regiones tendrán que realizar un esfuerzo adicional para visualizar y potencializar sus ventajas competitivas a través de la construcción de propuestas de valor, preparar y capacitar el capital humano, crear su propia red carpet o mecanismo institucional para facilitar la llegada y permanencia de los inversionistas, extender los incentivos que ya se otorgan desde el gobierno nacional, entre otros, para competir por esas inversiones de eficiencia.

Finalmente, la inversión de Fondos de Capital Privado se ha venido consolidando cada vez más como una alternativa óptima de financiamiento de las empresas locales, representando un valor agregado para las empresas frente a los mecanismos tradicionales de financiación como un crédito bancario. La inversión de los fondos de capital privado y capital emprendedor se conoce como "capital inteligente" porque no se limita a financiar un proyecto o empresa sino que también, aporta know how, gobernanza, administración y gestión de negocio.

Para facilitar este tipo de inversiones o de alianzas estratégicas que impulsen a las empresas colombianas, se necesita contar con proyectos estructurados listos para ser presentados a inversionistas extranjeros y fondos de capital privado y capital emprendedor.

Estrategia de atracción de IED sostenible, negocios verdes, economía circular y bioeconomía.

Colombia tiene el potencial y compromiso para ser un líder regional en la atracción de inversión sostenible y responsable. Así lo ha demostrado de manera reiterada en varios escenarios nacional e internacional. En efecto, Colombia fue un actor fundamental en la construcción de la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), y fue el primer país en incluir la Agenda y los ODS como marco general en la formulación del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2014-2018. Este esfuerzo se fortaleció significativamente con la implementación del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2020 "Pacto por Colombia. Pacto por la Equidad", el cual profundiza en los esfuerzos para el cumplimiento de los ODS y dedica un capítulo al desarrollo sostenible, "Pacto por la sostenibilidad: producir conservando y conservar produciendo".

Esta apuesta por la sostenibilidad ha logrado que, en materia de política pública, los ODS, entendidos de una manera amplia, se materialicen en una gran variedad de instrumentos jurídicos y decisiones políticas a nivel nacional y regional. Así, por ejemplo, Colombia ha incorporado los ODS en documentos CONPES y los Planes de Desarrollo Territorial (PDT). En el 2018, se aprobó el CONPES "Estrategia para la Implementación de los ODS en Colombia" el cual genera una hoja de ruta para cada una de las metas establecidas, incluyendo indicadores, entidades responsables y los recursos requeridos para llevarlas a un buen término. Adicionalmente, mediante el PND 2018-2020, se establecieron los pactos regionales que son la ruta de implementación que permite habilitar la apuesta de legalidad y emprendimiento para

el logro de la equidad en todo el territorio colombiano. Colombia cuenta también con una política de crecimiento verde, cuyo objetivo es Impulsar a 2030 el aumento de la productividad y la competitividad económica del país, al tiempo que se asegura el uso sostenible del capital natural y la inclusión social, de manera compatible con el clima.

Siguiendo con esa línea, ProColombia ha identificado una creciente demanda de potenciales inversionistas e instalados en Colombia en busca de proyectos de inversión con componentes de sostenibilidad en todas las cadenas productivas no-extractivas. Cada vez con más frecuencia, inversionistas extranjeros solicitan conocer sobre oportunidades de inversión que cuenten con criterios de responsabilidad y sostenibilidad. De ahí surge la necesidad de alinear estrategias de atracción de inversión a las ventajas y oferta del país y el interés de los inversionistas.

Consultoría para la atracción de IED focalizada

En el contexto anterior y de cara a las necesidades y retos que impone el escenario presente de reactivación económica, resulta crucial que el sector comercio y en particular ProColombia como agencia líder en materia de atracción de inversión en el país, tenga acceso a la mejor información e inteligencia de mercado disponible en los sectores de interés para Colombia y a las metodologías más efectivas para lograr concretar inversión en estos sectores.

Para ello, se busca que una firma consultora asesore a ProColombia y el MinCIT en el diseño de una estrategia de promoción y atracción de inversión de eficiencia y de inversión sostenible, que asegure la incorporación de las mejores prácticas y metodologías a los servicios y herramientas que actualmente presta ProColombia a los inversionistas extranjeros, enfocándose en la generación de *leads* efectivos de inversión en los sectores definidos como prioritarios por el Gobierno Nacional. La consultoría se desarrollará a lo largo de 4 años, para lo cual se espera que la Firma presente un cronograma de actividades y metodología correspondiente, respetando las prioridades que se establezcan por el MinCIT y ProColombia.

En particular, con la consultoría se busca lo siguiente:

1. Comprender de manera integral el posicionamiento competitivo de Colombia en los sectores económicos y el tipo de inversión que se busca atraer.
2. Crear una estrategia para la identificación y segmentación de inversionistas potenciales para los sectores definidos.
3. A través de un trabajo intenso de inteligencia de mercado, diseñar, preparar, mejorar y focalizar las propuestas de valor de Colombia y los casos de negocio que se presentan de manera específica a cada inversionista que se busca atraer en los sectores priorizados.
4. Definir el potencial de cada sector basado en su propuesta de valor, incluyendo el potencial de cada región en Colombia.
5. Identificar 400 *leads* por mercado/sector al año y realizar acompañamiento a ProColombia para la concreción de oportunidades de inversión con las empresas que estén en el Top Tier de la segmentación.
6. Fortalecer las metodologías y prácticas de atracción de inversión utilizadas por ProColombia, su red externa de oficinas comerciales y las agencias de promoción regionales.
7. Identificar de proyectos estructurados en busca de inversión para impulsar el crecimiento de empresas colombianas a través de capital extranjero

8. Identificar las ventajas de Colombia como destino de inversión sostenible y fijar un plan de acción detallado para posicionar al país como destino de inversión sostenible en la región.

Lo anterior, permitirá a MinCIT y a ProColombia focalizar esfuerzos para mejorar el posicionamiento de Colombia como destino de inversiones de eficiencia, así como opción de nearshoring y de relocalización para los sectores que resulten prioritarios en las coyunturas internacionales actuales y que generen dinamismo en las cadenas de valor locales.

Invitación

El MinCIT a través de la Fiducoldex actuando como vocera y administradora del Fideicomiso Procolombia, a través del cual se ejecutan los recursos del Programa de "Apoyo a la Diversificación e Internacionalización de la Economía Colombiana", invita a las entidades/firmas consultoras elegibles a expresar su interés en prestar los servicios relacionados con: *"Formulación, desarrollo e implementación de estrategia de generación de oportunidades de inversión enfocadas en atracción de empresas ancla, atracción de inversión de eficiencia y oportunidades de localización nearshore y de relocalización, así como la formulación y desarrollo de una estrategia de atracción de inversiones sostenibles, negocios verdes, economía circular y bioeconomía."* Las entidades / firmas consultoras interesadas deberán proporcionar información que acredite su cualificación para suministrar los servicios relacionados con de contratos ejecutados que demuestren experiencia en trabajos y condiciones similares a los servicios requeridos, disponibilidad de personal que tenga los conocimientos pertinentes, entre otros.

Solo podrán manifestar interés entidades/firmas consultoras de forma individual o en Asociación en Participación, Consorcio o Asociación -APCA- (en adelante APCA). Para los efectos de establecer la lista corta, la nacionalidad de la firma será la del país en que se encuentre legalmente constituida o incorporada y en el caso de APCA, será la nacionalidad de la firma que se designe como representante.

La firma consultora será seleccionada conforme al método de Selección Basada en la Calidad y el Costo -SBCC establecido en el Documento GN-2350-15 "Políticas para la selección y contratación de consultores financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo". Los criterios para selección de la lista corta son los relacionados con las calificaciones y experiencia necesarias de la firma.

Dichas entidades/firmas consultoras deberán presentar:

1. Carta de presentación de expresión de interés. (Anexo 1).
2. Antecedentes generales de la firma que demuestren su organización. Máximo tres (3) páginas en espacio sencillo y letra tamaño 11 (Anexo 2).
3. Estados financieros y notas con corte a 31 de diciembre de 2019 suscritos por el representante legal, contador y/o revisor fiscal con el correspondiente dictamen.
4. Experiencia de la firma (Anexo 3):
   a. Las Entidades/firmas deben relacionar mínimo **tres (3) y máximo cinco (5) contratos** con entidades públicas y/o privadas, **a partir del 1o. de enero de 2015**, para los cuales la firma fue contratada legalmente, o como una de las principales Entidades/firmas integrantes de una asociación. Deberá especificarse para cada contrato el equipo de trabajo y roles de quienes participaron en el desarrollo de este.
   b. El objeto de los contratos aportados debe estar relacionado con **asesoría y programas de generación de *leads* de inversión e inteligencia de negocios para el establecimiento, expansión y operación de negocios, inteligencia sectorial y de mercados, desarrollo y estructuración de**

casos de negocios, due dilligence especializado por sectores, desarrollo de estrategias de atracción, expansión o relocalización de inversiones y negocios, y en general temas relacionadas con el objeto a contratar.

c. Para efectos de la conformación de la lista corta, se dará especial importancia a firmas reconocidas a nivel internacional, que tengan experiencia asesorando a agencias gubernamentales en la formulación de estrategias y desarrollo de herramientas especializadas de atracción de inversión extranjera de eficiencia y que estén en permanente contacto con oportunidades de inversión e inversionistas extranjeros.

Estos contratos deben tener un plazo de ejecución no inferior a seis (6) meses y estar finalizados a la fecha de presentación de la expresión de interés. El valor total sumando todos los contratos no debe ser inferior a setecientos cincuenta (750) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV).

NOTA 1: La información sobre experiencia de la firma que supere el máximo permitido no será tenida en cuenta, se tendrán en cuenta las cinco (5) primeras experiencias relacionadas en el Anexo 3.

NOTA 2: En caso de que el objeto del contrato no sea suficientemente claro, es importante que se detalle su alcance.

La firma consultora que resulte seleccionada en el proceso deberá estar en capacidad de poner a disposición de la Unidad Coordinadora del Programa - UCP, antes de la firma del contrato, todos los documentos que acrediten la experiencia de la firma.

En caso de expresiones de interés presentadas por una APCA, se deberá allegar la manifestación de conformación del APCA firmada por los representantes legales de las organizaciones que la fueran a conformar.

Los documentos presentados deberán estar en idioma español. En caso de que los documentos se presenten en otro idioma deberán estar acompañados de la respectiva traducción.

DESCRIPCIÓN Y ALCANCE DE LA CONSULTORIA

Objetivos de la consultoría

La consultoría se desarrollará a lo largo de 4 años, para lo cual se espera que la Firma presente un cronograma de actividades y metodología correspondiente, respetando las prioridades que se establezcan por el MinCIT y ProColombia. La consultoría tiene los siguientes cuatro objetivos:

1. **Concretar la inversión en Colombia de empresas ancla[3], empresas en búsqueda de eficiencia productiva[4] y empresas que busquen relocalizar su inversión.** Para lo anterior se busca (i) Formular e

[3] Entendidas como la inversión de una empresa extranjera con reconocimiento internacional, relevancia en su industria y confiablidad, que tiene la capacidad de atraer a otros inversionistas a lo largo de la cadena de valor y/o contribuir al posicionamiento del país como destino de inversión y negocios.

[4] Entendida como aquella en la cual, cuya motivación de esta inversión es la de reducir los costos de producción en un entorno comparativo, y tiene como objetivo realizar las diferentes actividades en los países donde las mismas resultan más económicas. Esta motivación está enmarcada en una tendencia hacia la fragmentación de la producción y la inserción en CGV. La reducción de

implementar una estrategia *go-to-market* con propuestas de valor enfocadas en las necesidades de este tipo de inversionistas en los sectores priorizados por ProColombia (ii) Segmentar e identificar al menos 1000 de estas empresas de origen asiático, norteamericano, europeo y latinoamericano con potencial de desarrollo de inversiones en la región latinoamericana y andina (iii) Generar o identificar al menos 400 leads de inversión por año, entendidos como oportunidades concretas de empresas extranjeras para invertir en Colombia, provenientes de Asia, Norteamérica, Europa y Latinoamérica que no hayan realizado inversiones en Colombia (iv) Generar contactos potenciales con estos inversionistas y acompañar a ProColombia en la concreción y construcción de las propuestas de valor, estrategias y demás necesario para lograr concretar dichas oportunidades en inversiones en Colombia.

2. **Identificar proyectos estructurados en Colombia** que sean susceptibles de recibir inversión a través de fondos de capital privado y capital emprendedor.
3. **Capacitar al equipo de MinCIT, ProColombia y de las APRIS** en metodologías, buenas prácticas, estrategias y demás para la atracción de inversión enfocada a este tipo de inversión/inversionista.
4. **Implementar una estrategia de atracción de inversión sostenible en Colombia**. Para lo anterior se busca (i) Analizar las tendencias globales y *drivers* de IED sostenible[5] (ii) Hacer un diagnóstico de las ventajas y debilidades de Colombia y sus regiones para atraer inversión en estos segmentos, y su posicionamiento competitivo (iii) Construir propuestas de valor para Colombia para atraer este tipo de inversión (iv) Hacer recomendaciones para la mejora del posicionamiento de Colombia para la atracción de inversión sostenible.

Los siguientes son a grandes rasgos las actividades y entregables de la consultoría:

1. Estrategia go-to-market y programa de generación de *leads* de inversión

A. Actividades de diagnóstico y levantamiento de información clave

i. A partir de la información existente en ProColombia y los estudios realizados en el marco de las actividades del Programa, realizar un análisis de los nichos y sectores prioritarios para la atracción de IED de eficiencia en Colombia según las tendencias globales de inversión, los flujos que recibe Latinoamérica y las ventajas de Colombia como país de destino.

Se deberán tener en cuenta variables como:

- Número de casos de inversión generados por cada sector
- Destino geográfico de los casos
- Montos de inversión
- Generación de empleo
- Transferencia de tecnología
- Impacto en las exportaciones
- Impacto del Covid19
- Relocalización de multinacionales, por guerra comercial China-EE.UU

costos puede estar representada por los bajos costos de la mano de obra local, por la cercanía con economías desarrolladas a las que se busca exportar, por los costos fiscales o tributarios, etc, y no depende ni de la existencia de ciertos recursos naturales ni de la existencia de mercados de consumo voluminosos en el país en el que se instalan. Este tipo de inversión tiene el mayor potencial transformador por su capacidad para diversificar la economía insertándola en las CGV (UNCTAD 2013).

[5] Por IED sostenible se entiende IED que busca el desarrollo de negocios verdes, tecnologías limpias, proyectos de economía circular o bioeconomía.

ii. Analizar y concluir sobre los requerimientos o *drivers* de inversión por cada nicho/sector y su parcial o total correspondencia con lo que ofrece el país, lo cual debe incluir al menos:
   - Atractivo del país como destino de inversión comparado con sus competidores directos, cubriendo las actividades/necesidades principales (como producción, logística, ventas, etc.) y de soporte (marketing, servicios posventa, contabilidad etc.) de las posibles empresas inversionistas así como otros factores o elementos que puedan ser comparados a la luz de los *drivers* identificados.
   - Ventajas que ofrece cada mercado comparado como: incentivos (tanto incentivos tributarios como no tributarios, contratos de estabilidad jurídica, subvenciones, beneficios arancelarios, softlanding, plug and play), costos laborales, costos de vida y de instalación, costos de operación, disponibilidad y costos de talento humano, entre otros, según los determinantes para cada sector, con un enfoque especial en los determinantes de inversiones nearshore o relocalización, incluyendo un análisis en conjunto de la competitividad de cada mercado comparado como destino de negocios.
   - Identificación de las ventajas que ofrecen los acuerdos comerciales de Colombia a potenciales inversionistas en estos sectores, haciendo especial énfasis en inversiones nearshore o para relocalización, considerando en particular el Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y Estados Unidos y con la Unión Europea.
   - Capacitación y presentación a ProColombia, MinCIT y APRIs sobre cada uno de los puntos anteriores.

iii. Análisis detallado del impacto de las actuales políticas y estrategias de reactivación económica que ha lanzado el Gobierno Nacional, junto con lo que sería el impacto económico y operacional para los inversionistas, considerando, además, las estrategias y políticas actuales adelantadas por los países competidores que puedan impactar las inversiones.

iv. Con base en la información documentada anteriormente, la firma consultora deberá presentar:
   a. Recomendaciones concretas, posibles y realizables, de conformidad con la realidad y contexto colombianos para ajustar la política pública y regulación clave para facilitar inversión de eficiencia en los nichos/sectores identificados y hacer más atractivo el país para estos segmentos.
   b. Recomendaciones para el mejoramiento del clima de negocios en Colombia de manera que pueda sobresalir entre sus competidores en la carrera por atracción de IED de eficiencia y en particular de empresas con potencial de relocalización.
   c. Recomendaciones de buenas prácticas empleadas por otros países en estrategias de atracción similares y en estrategias de atracción poscrisis (cualquier tipo de crisis o de coyuntura).

B. Identificación de oportunidades de inversión

i. Con base en los resultados derivados de las actividades de diagnóstico, realizar una matriz que incluya las oportunidades que ofrece Colombia para los inversionistas por nicho/sector con más potencial enfocando el análisis en:
   - Los objetivos de atracción de inversiones de eficiencia, mega inversiones, y empresas ancla.
   - Aquellas oportunidades que tengan potencial para implementar las estrategias de nearshoring y de relocalización que ofrece Colombia y cada una de sus regiones.

   Deberá incluirse la metodología de segmentación/identificación de oportunidades y realizar un taller con ProColombia para entrenar a su equipo en la implementación de esta metodología.

Dicha matriz deberá contener la justificación o razones por las cuales se identificó que existe esa oportunidad destacando los factores que permitan presentar a Colombia de manera competitiva frente a sus competidores en ese nicho/sector.

C. Actividades para la construcción de propuestas de valor

i. Desarrollar una metodología para la elaboración de propuestas de valor de país por nicho/sector, presentando las ventajas competitivas y cualitativas de Colombia frente a países competidores (incluyendo China y los principales países del sudeste asiático, así como los competidores más relevantes de Colombia en atracción de inversiones) haciendo un énfasis específico en los determinantes de inversión para dicho nicho o sector.

   Esta metodología debe contar con herramientas de venta país, que respondan a las principales variables y determinantes de inversión por nicho/sector en especial para empresas ancla, mega inversiones e inversiones en búsqueda de eficiencias, que incluyan como mínimo:

   - Ahorros en costos de operación
   - Ventajas tributarias
   - Resiliencia de la economía
   - Acceso a talento

ii. Co-crear con ProColombia los perfiles sectoriales y la "presentación Colombia[6]" a partir de los ya construidos, de manera tal, que tengan mayor profundidad, contundencia y nivel técnico especialmente enfocado en los determinantes de inversión para cada sector o subsector, según el resultado de los análisis anteriores. La firma consultora podrá sugerir el desarrollo de nuevos perfiles.

D. Segmentación de empresas

i. Realizar una segmentación, mapeo e identificación detallada de al menos 1000 nuevas empresas[7] por año (para un total de 4000 en los 4 años que dura el contrato) con potencial de atracción hacia Colombia teniendo en cuenta las necesidades particulares que motivan la localización nearshoring y de relocalización así como la inversión de empresas ancla e inversiones en búsqueda de eficiencias, bajo la siguiente distribución por año:

   - 200 empresas de origen latinoamericano
   - 250 empresas de origen asiático

[6] Se refiere a un documento en versión PPT de venta preliminar del país en el que se incluyen generalidades tales como datos macroeconómicos, logísticos, de tratados de libre comercio, de población, regiones, oportunidades sectoriales, entre otros.

[7] El perfil del potencial inversionista es el de una empresa extranjera sin presencia en Colombia y con la que ProColombia no ha tenido ningún contacto previo. La compañía mostrará, en general, cambios externos que indiquen su deseo de expansión internacional y su necesidad de identificar una ubicación para hacerlo (crecimiento destacado respecto a la media de su sector, aumento notable de sus ventas a Colombia / Latam, etc.) o la búsqueda de un socio estratégico en Colombia, nunca únicamente comercial. En cualquier caso, y especialmente si no tiene otro establecimiento en el exterior, la empresa debe tener un tamaño, facturación y grado de internacionalización suficientes, así como unas ventas suficientemente diversificadas para poder asumir la expansión internacional. Asimismo, debe contar con un plan de inversión en el exterior (y más concretamente, uno para Colombia o Latam) que sea creíble y no vinculado al establecimiento de contactos con distribuidores, agentes o comisionistas para impulsar las ventas (un objetivo de exportación, más que una inversión intención).

- 250 empresas de origen europeo
- 300 empresas de origen norteamericano

ii. Este mapeo y segmentación deberá presentarse cada año en una matriz de empresas por sectores/países/mercados según el potencial de inversión en Colombia que se identifique, y deberá incluir:
   - Un perfil detallado de cada empresa, incluyendo, presencia a nivel global, tipo de operación, exportaciones, número de empleados, áreas de operación, proveedores y competidores relevantes, así como información de contacto del más alto nivel y nivel secundario de cada compañía.
   - Trabajo de inteligencia que, además de inteligencia sectorial y de mercado, se enfoque en las empresas que tienen un plan de expansión a nivel internacional, regional o andino en los próximos 6 años y debe incluir una priorización de las empresas que tengan mayor potencial para establecer inversiones en Colombia.

iii. La segmentación se revisará y actualizará cada año durante 4 años. La firma consultora apoyará a las Gerencias de atracción de inversión de Norteamérica, Latinoamérica, Europa y Asia de ProColombia en la validación de las empresas segmentadas. Será el equipo de ProColombia el encargado de concretar las inversiones a partir de las herramientas derivadas de las acciones de esta consultoría.

E. Actividades de generación e identificación de *leads* de inversión - Construcción de casos de negocio y acompañamiento con empresas

i. Generar o identificar al menos 400 leads de inversión por año, entendidos como oportunidades concretas de empresas extranjeras para invertir en Colombia, provenientes de Asia, Norteamérica, Europa y Latinoamérica que no hayan realizado inversiones en Colombia, así:
   - Asia: 100
   - Norteamérica: 100
   - Europa: 100
   - Latinoamérica: 100

ii. Construir y entregar a satisfacción al menos 50 propuestas de valor por año, tipo caso de negocios (investigación y *business analysis*) para 50 empresas priorizadas por la Vicepresidencia de Inversión de ProColombia de la segmentación resultado del punto anterior.

iii. Por el tiempo que dure la consultoría, es decir 4 años, la firma consultora deberá realizar el acompañamiento a ProColombia en la venta país a las empresas que estén en el Top Tier de la segmentación. Para estos efectos, se deberá designar un punto de contacto para cada una de las cuatro gerencias de la Vicepresidencia de Inversión, a través del cual se coordinarán las actividades, tareas o trabajos relacionados con las empresas segmentadas y los leads de inversión identificados, así como las propuestas de valor y estrategias planteadas.

Este acompañamiento consistirá en la asistencia y apoyo a nivel de experto sectorial y técnico, según la cadena o sector que se trate a través de:

- Designación por parte del punto focal de cada gerencia, de un asesor o Consultor especializado en el sector, nicho o segmento de la oportunidad priorizada que se trabajará
- Asistencia y participación a reuniones tanto con la empresa como con las entidades aliadas y las regiones del Colombia, de ser el caso.

- Identificación, construcción y presentación de propuesta técnica de valor en conjunto con y bajo los lineamientos de ProColombia
- Presentación de propuestas o recomendaciones al Gerente de ProColombia encargado, de cara a las necesidades que presente el inversionista y,
- Revisión y complemento de la información que se le envíe al inversionista por parte de ProColombia
- Elaboración de información especializada, sectorial o de alto nivel técnico que sea requerido para el inversionista

2. <u>Identificación de proyectos estructurados en busca de inversión para impulsar el crecimiento de empresas colombianas a través de capital extranjero</u>

A. Realizar un mapeo e identificación detallada de empresas que tengan proyectos estructurados en busca de inversión en los siguientes sectores y condiciones:

- Sector de agroindustria: proyectos con un ticket de inversión mínimo requerido de al menos USD 200.000
- Sector de economía naranja y tecnologías de la información y las telecomunicaciones: proyectos con un ticket de inversión mínimo requerido al menos USD 200.000. Se valorarán los proyectos que tengan productos o servicios especializados de base tecnológica (Tecnologías Creativas o Tecnologías de la información), tengan ventas superiores a los 2 dígitos anuales y se traten de proyectos escalables a nivel global de base tecnológica y alta aplicabilidad en mercados globales.
- Sector infraestructura de turismo: proyectos con un ticket de inversión mínimo requerido de al menos USD 5 millones
- Sector de metalmecánica y otras industrias: proyectos con un ticket de inversión mínimo requerido de al menos USD 5 millones
- Sector de químicos y ciencias de la vida: proyectos con un ticket de inversión mínimo requerido de al menos USD 5 millones

Este mapeo o identificación deberá realizarse conforme a los lineamientos que imparta ProColombia y de deberá actualizar cada año durante los 4 años de duración de la presente contratación.

3. <u>Fortalecimiento de las capacidades de ProColombia y APRIS</u>[8]

A. Entrenamiento para la construcción de propuestas de valor

i. Construcción efectiva de propuestas de valor de alto nivel técnico según sectores, nichos o mercados. Para esta actividad, deberán construirse y socializarse 20 propuestas de valor enfocadas en la atracción de IED *nearshoring* y de relocalización, una por cada región y sector priorizado, según se defina entre la consultora y ProColombia.
ii. Comportamiento y determinantes de la inversión por sectores y subsectores según los nichos que sean priorizados en época poscrisis.

[8] El entrenamiento deberá incluir las 19 APRIS e incluirá módulos según grado de madurez y necesidades de cada una, lo cual se definirá de acuerdo con los lineamientos de MinCIT y ProColombia, en consulta con las APRIS correspondientes.

iii. Recomendaciones concretas y estrategias de implementación frente a la forma como ProColombia atrae actualmente inversión, con escenarios pesimistas y optimistas a corto plazo (1 año), mediano plazo (5 años), largo plazo (10 años).
iv. Recomendaciones concretas y estrategias de implementación frente a la forma, estrategias o mecanismos empleados por las regiones de Colombia, especialmente las que cuentas con APRIs, para la atracción efectiva de inversiones a sus territorios.

B. Entrenamiento para la generación de *leads* de inversión

i. Desarrollar y presentar en una metodología las herramientas y prácticas más eficientes para el acercamiento inicial con las empresas priorizadas, teniendo en cuenta las particularidades y diferencias culturales de relacionamiento que presentan cada una de las regiones (Asia, Norte América, Europa y Latinoamérica).
ii. Realizar un modelo que le permita al equipo de ProColombia y de las APRIS implementar las mejores prácticas en el seguimiento e interacciones por correo electrónico y teléfono a los inversionistas, la gestión de consultas y el agendamiento de reuniones.
iii. Desarrollar un manual de etiqueta de negocios para el desarrollo de reuniones virtuales y otro tipo de contactos considerando las particularidades de la cultura de negocios en cada mercado.

4. Estrategia de atracción de inversión sostenible

A. Actividades de diagnóstico y levantamiento de información clave

i. Realizar un ejercicio de referencia (benchmark) en el que se realice lo siguiente:
   - Analizar las tendencias a nivel global de los flujos de "inversión verde o sostenible", e identificar los sectores/nichos o áreas de negocio claves para este tipo de inversión y los *drivers* de inversión y de transformación de cada uno de ellos. Este análisis debe considerar las definiciones o categorías utilizadas para medir los flujos de IED verde o sostenible y proponer una caracterización adecuada para abordar la identificación de oportunidades de inversión en estas áreas de negocio en Colombia. El análisis también deberá identificar, entre otros:
     - Los países referencia de la región que tengan dentro de su estrategia de atracción de IED, la atracción de inversión sostenible.
     - Las ventajas y limitaciones de las estrategias.
     - Las experiencias exitosas de dichos países en donde se generó un marco robusto que permitió la sofisticación del sector aunado al apoyo de la academia.
     - Los países que han liderado alianzas público-privadas (APPs) sostenibles, qué tipo de APPs existen que hayan sido exitosas, y qué tipo de criterios deben incluirse para que dichos proyectos sean considerados sostenibles por inversionistas, junto a una identificación de países más avanzados y sofisticados en materia de sostenibilidad.
   - Hacer un mapeo y análisis de las políticas, marco regulatorio e iniciativas que se encuentran en desarrollo a nivel nacional y regional en Colombia para atraer inversión enfocada en negocios verdes o sostenibles, incluyendo entre otros, para proyectos que busquen generar impactos ambientales positivos, proveer bienes y servicios ambientales, desarrollar tecnologías limpias o bajas en carbono, impulsar los ODS, incorporar mejores prácticas ambientales y sociales, enfoques de ciclo de vida, economía baja en carbono, bioeconomía, economía circular entre otras actividades que sean referente de inversión verde o sostenible.

ii. Identificación de oportunidades: considerando los resultados del análisis anterior, identificar y contrastar las ventajas cualitativas y comparativas de Colombia y cada una de sus regiones con los intereses y determinantes de empresas internacionales o multinacionales en la expansión, relocalización o localización de sus operaciones, en cada una de las categorías o segmentos identificados.

El análisis de ventajas a nivel regional deberá caracterizar la región según los *drivers* de inversión identificados para los sectores/nichos o áreas de negocio. Esta caracterización deberá permitir:

- La clara identificación de cuáles son las regiones del país en donde hay mas desarrollo del sector/nicho.
- Hacer un mapeo general y específico de las oportunidades que actualmente podría ofrecer el país para atraer más IED sostenible.
- Elaborar un modelo de acciones o actividades a implementar para la efectiva promoción de Colombia como destino de inversión sostenible.

iii. Proponer una estrategia que considere el marco de política y regulatorio existente en el país y que permita, por un lado, aprovechar las ventajas de país/región identificadas y por otro, identificar los aspectos en los que Colombia tiene potencial y puede mejorar sus capacidades o clima de negocio para posicionarse como destino de inversión sostenible, en cada una de las categorías o segmentos identificados. Esta estrategia deberá abordar:

- Aquellas mejoras en los instrumentos de gobernanza y política pública que se puedan llevar a cabo para facilitar y fomentar la inversión para el desarrollo sostenible. Dicho análisis debe tener como como base lo ya construido por el gobierno nacional y debe proponer alternativas que sean factibles para su implementación.
- Elaborar una hoja de ruta o modelo del plan a implementar para adoptar estrategias similares a las analizadas en el punto (i) en países de referencia que sean aplicables en Colombia. Esta hoja de ruta deberá incluir herramientas comerciales para que ProColombia implemente en su labor de atracción de inversión con base en las buenas prácticas de otros países.

B. Actividades de generación de *leads* de inversión

i. Realizar una segmentación, mapeo e identificación puntual y detallada de al menos 100 empresas por año para un total de 400, con potencial de atracción hacia Colombia en proyectos de inversión sostenible en los sectores/nichos o áreas de negocio identificados.

ii. Este mapeo y segmentación debe incluir un perfil detallado de cada empresa, así como información de contacto del más alto nivel y nivel secundario de cada compañía. Esta segmentación debe incluir un trabajo de inteligencia que, además de inteligencia sectorial y de mercado, se enfoque en las empresas que tienen un plan de expansión a nivel internacional, regional o andino.

C. Actividades de acompañamiento

i. Co-crear perfiles sectoriales a partir de los ya construidos por ProColombia, así como de la "presentación Colombia" vigente, de manera tal que tengan mayor profundidad y nivel técnico especialmente enfocado en los determinantes de inversión sostenibles, negocios verdes, economía circular y bioeconomía.

ii. Por el tiempo que dure la consultoría, es decir 4 años, la firma consultora deberá realizar el acompañamiento a ProColombia en la venta país a las empresas que estén en el Top Tier de la segmentación.

Este acompañamiento consistirá en la asistencia y apoyo a nivel de experto sectorial y técnico, según la cadena o sector que se trate a través de:

- Asistencia a reuniones
- Identificación y Presentación de propuesta técnica de valor
- Seguimiento a las necesidades que presente el inversionista

Los resultados descritos anteriormente deberán responder a las consideraciones operativas del Programa, previamente concertadas con el MinCIT, ProColombia y la UCP y validada por el BID.

3. CONSULTA Y OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN RELACIONADA

Los interesados pueden obtener más información a través del correo electrónico: adquisicionesbid@fiducoldex.com.co

4. ENTREGA DE EXPRESIONES DE INTERÉS

Las expresiones de interés deberán ser recibidas solo por correo electrónico, a más tardar el día **primero (1) de febrero de 2021 a las 17:00 horas (Bogotá D.C., Colombia).** No se recibirán expresiones de interés en físico. La Manifestación de Interés deberá estar dirigida a:

Señores
UNIDAD COORDINADORA DEL PROGRAMA- UCP
Apoyo a la Diversificación e Internacionalización de la Economía Colombiana
Atención: Ana Lucia Noguera
Gerente UCP
Correo electrónico: adquisicionesbid@fiducoldex.com.co

Se recomienda el envío de la manifestación con anticipación a la hora de cierre para prever fallas técnicas que puedan presentarse.

Advertencia: La presentación de expresiones de interés no configura ningún derecho para los interesados, ni ninguna obligación para adelantar procesos de contratación para FIDUCOLDEX, el MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO o para el BID.

PAOLA ALEJANDRA SANTOS VILLANUEVA
Directora Jurídica de Negocios Especiales
Fiducoldex S.A.

ANEXO 1
CARTA DE PRESENTACION DE EXPRESION DE INTERES Y DECLARACIÓN JURAMENTADA

[NOTA: En el caso que la manifestación de interés se presente en APCA esta declaración debe ser presentada igualmente por el representante de cada una de las entidades/firmas que lo conforman]

Ciudad y Fecha

Señores
UNIDAD COORDINADORA DEL PROGRAMA- UCP
Apoyo a la Diversificación e Internacionalización de la Economía Colombiana
Atención: Ana Lucia Noguera
Gerente UCP
Bogotá, D.C.

PROCESO: IECOL-20-SCC-CF – Formulación, desarrollo e implementación de estrategia de generación de oportunidades de inversión enfocadas en atracción de empresas ancla, atracción de inversión de eficiencia y oportunidades de localización nearshore y de relocalización, así como la formulación y desarrollo de una estrategia de atracción de inversiones sostenibles, negocios verdes, economía circular y bioeconomía.

En representación de [NOMBRE DE LA FIRMA, APCA, etc.], manifiesto mi intención de participar en el presente proceso, de conformidad con las condiciones que se establecen en la presente expresión de interés.

Así mismo declaro que:

- Tengo facultades plenas para contratar y comprometer la representación de [NOMBRE DE LA FIRMA, APCA, etc.] de conformidad con el certificado de existencia y representación legal.
- Para este proceso, yo como persona natural y la firma que represento denominada [NOMBRE DE LA FIRMA, APCA, etc.] participamos solamente en la presente expresión de interés.
- Entiendo que esta expresión de interés no constituye ninguna obligación ni para el MinCIT, ProColombia, Fiducoldex ni para el BID.
- No me encuentro ni yo como persona natural ni [NOMBRE DE LA FIRMA, APCA, etc.] la cual represento, incursos en alguna causal de inhabilidad e incompatibilidad, de las establecidas en la Constitución Política, en las políticas del BID, o en las establecidas en la Ley, que impidan nuestra participación.

Autorizamos expresamente a la UCP del Préstamo BID No. 4929/OC-CO a verificar toda la información incluida en ella. Igualmente, señalo como lugar donde recibiré notificaciones, comunicaciones y requerimientos relacionados con este proceso, el siguiente:

Nombre del Representante Legal:
NIT de la Firma:
Dirección:
Teléfono:
Ciudad:
País:
e-mail:
[FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL]

ANEXO 2
DATOS Y ANTECEDENTES GENERALES DE LA FIRMA

Nombre de la empresa	
NIT	
Dirección	
Teléfono	
Correo electrónico	
Nombre Representante Legal	
Disponibilidad de personal que tenga los conocimientos pertinentes	
Años de experiencia general	
Años de experiencia específica en proyectos similares	
Relación de anexos (en esta etapa se piden solo copias simples) (esta es una relación referencial)	* Folletos * Brochures * Documentos legales (certificado de existencia y representación legal) * Otros

ANEXO 3

EXPERIENCIA DE LA FIRMA

PROCESO: IECOL-22-SCC-CF – Formulación, desarrollo e implementación de estrategia de generación de oportunidades de inversión enfocadas en atracción de empresas ancla, atracción de inversión de eficiencia y oportunidades de localización nearshore y de relocalización.

En el siguiente formato, proporcione información sobre cada uno de los trabajos para los cuales su firma fue contratada legalmente, o como una de las principales entidades/firmas integrantes de una asociación, para prestar servicios de consultoría similares a los solicitados bajo este trabajo.

EXPERIENCIA No. 1

Objeto del contrato:	Valor aproximado del contrato (expresado en SMMLV de la fecha de suscripción):
Equipo de trabajo:	Equipo de trabajo y roles de quienes participaron en el desarrollo del contrato
País: Lugar dentro del país:	Duración del contrato (meses):
Nombre del Contratante:	Dirección:
Fecha de iniciación (mes / año): Fecha de terminación (mes / año):	Nombre de los consultores asociados, si los hubo:
Descripción resumida del trabajo: Incluir una descripción de la forma en la que se abordó cada segmento y la estructura del plan de trabajo (diagnóstico, *go-to-market*, *lead generation*), así como el número de empresas segmentadas por cada período.	
Nombre, dirección, teléfono, e-mail de un contacto para efectos de verificación.	
Enumere solamente aquellas tareas para las cuales el consultor [la firma interesada] fue legalmente contratado por el cliente como una empresa o fue uno de los socios de la empresa. Las tareas completadas por los expertos individuales del Consultor trabajando independiente o a través de otras entidades/firmas consultoras NO pueden ser presentadas como experiencia relevante del Consultor o de los asociados del consultor o sub-consultores, sino que pueden ser presentadas por los propios expertos en sus currículos. El Consultor debe estar preparado para comprobar la experiencia presentada mediante la presentación de copias de documentos y referencias pertinentes si así lo solicita el cliente.	

Nota: Diligenciar el mismo cuadro de la experiencia No.1, para la experiencia No.2 y las siguientes.

CONSOLIDADO DE EXPERIENCIA DE LA FIRMA
(Incluya todas las experiencias mencionadas en el Anexo 3)

Nombre del Contratante	Objeto del Contrato	Valor del contrato (expresado en SMMLV de la fecha de suscripción)	Duración del contrato (meses)	% Participación en la APCA (sí aplica)