**Términos de Referencia**

**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE UNA FIRMA O CONSULTOR PARA APOYAR METODOLÓGICAMENTE EL PROCESO DE DEFINICIÓN DE HOJA DE RUTA PARA LOS MECANISMOS DEL COMPONENTE 2 DE LA FASE II DEL PROGRAMA COLOMBIA MÁS COMPETITIVA**

1. **Antecedentes**

Los presentes Términos de Referencia (en adelante, TdR) definen los objetivos, las actividades, los productos y las condiciones de contratación de los servicios de consultoría de manera directa por parte de Swisscontact, en el marco del Programa Colombia+Competitiva, una iniciativa promovida por la Cooperación Económica y Desarrollo de Suiza (SECO) en alianza con el Gobierno de Colombia, cuyo propósito radica en el mejoramiento de la competitividad de la economía y la diversificación de sus exportaciones, a través del fortalecimiento del sector productivo y la creación de un ambiente favorable para los negocios.

El Propósito general del Programa en su segunda fase es fomentar el crecimiento verde e inclusivo mediante un entorno empresarial propicio y políticas eficaces del sector público. Promueve la competitividad y la innovación mediante cadenas de valor sostenibles que proporcionan oportunidades de empleo e ingresos.

Los resultados esperados del Programa son:

* Resultado 1: Se diseñan y aplican políticas y reformas públicas para promover la competitividad, la innovación y el desarrollo de capacidades a nivel nacional y subnacional.
* Resultado 2: El aumento de la competitividad resulta en exportaciones y empleos en las cadenas de valor sostenibles apoyadas a nivel subnacional.
* Resultado 3. Se diseñan, aplican y discuten soluciones a los problemas transversales de las cadenas de valor sostenibles apoyadas por el programa, mediante el diálogo político entre el gobierno, el sector privado y la academia.

En su segunda fase, específicamente en el componente 2 de cadenas de valor sostenible, el Programa continuará apoyando el desarrollo de las cadenas de valor de cacaos especiales, turismo sostenible y construcción sostenible, adicionando un alcance mayor a la cadena de ingredientes naturales ya no solamente para la industria cosmética, sino para alimentos y salud humana entre otras. Así mismo, se incorporará la cadena de cafés especiales. Estas cadenas de valor se han seleccionado en función de sus repercusiones en la creación de empleo, el potencial de crecimiento sostenible, el valor añadido que puede brindar Suiza y su interés en estos sectores, así como la trayectoria de la SECO.

A fin de promover un crecimiento inclusivo y verde, el Programa elaborará estrategias de apoyo por cadena de valor, en función de su madurez y potencial de crecimiento. Estas estrategias se validarán con los sectores público y privado representados en órganos de gobernanza separados por cadena. Estos comités de cadena de valor serán el foro donde el Programa debatirá, examinará y sugerirá para su aprobación proyectos a ser apoyados a través de dos sub-componentes:

Componente 2.1: Fondo competitivo para apoyar la competitividad y la sostenibilidad de las cadenas de valor a nivel subnacional (cacaos especiales, turismo sostenible, ingredientes naturales y cafés especiales).

Componente 2.2.: Reformas de políticas sectoriales para abordar los desafíos y cuellos de botella transversales y específicos de cada sector, en el nivel nacional (cacaos especiales, turismo sostenible, ingredientes naturales, cafés especiales y construcción sostenible), y facilitación del diálogo nación-región.

En este contexto el Programa Colombia + Competitiva requiere contratar a una firma o profesional para apoyar el proceso de definición de lineamientos para los mecanismos del componente 2 de la fase II del Programa Colombia + Competitiva.

1. **Objeto del contrato**

Acompañar y facilitar metodológicamente la elaboración de una hoja de ruta para cada cadena del Programa Colombia más Competitiva (cafés especiales, cacaos especiales, ingredientes naturales y turismo sostenible) mediante la validación de los cuellos de botella de las cadenas que permitan alcanzar los objetivos del Programa en la Fase II y que puedan ser abordados de manera innovadora por los mecanismos del componente 2 (Fondo concursable y mecanismo de reformas sectoriales).

1. **Obligaciones del contratista**

Diseñar y desarrollar una metodología práctica y sencilla (o proponer una ya existente), que permita a los actores del comité estratégico de cada cadena:

* Validar los cuellos de botella que se han analizado previamente bajo la metodología de análisis de sistemas de mercado de Swisscontact.
* Establecer adicionalmente, de manera conjunta con los especialistas sectoriales del PC+C y con los miembros de cada comité estratégico, si dichos cuellos de botella ya vienen siendo abordados por otros Programas/estrategias del nivel nacional (o de Swisscontact) y dar recomendaciones sobre posibilidades de articulación y complementariedad.
* Definir de acuerdo con lo anterior, los cuellos de botella y las áreas de trabajo que PC+C debería abordar desde los mecanismos 2.1 Fondo Concursable y 2.2 Mecanismo de reformas sectoriales.
* Establecer el tipo de actor que debería resolver los cuellos de botella de cada cadena.

1. **Actividades:**

Para lograr los objetivos propuestos se requerirá realizar al menos las siguientes actividades:

* Revisión de material a validar sobre cuellos de botella identificados a través de la metodología de análisis de sistema de mercado
* Facilitación y aplicación de la metodología propuesta en las sesiones de comité estratégico de cada cadena de manera conjunta con el especialista sectorial.
* Priorización y clasificación de cuellos de botella según la pertinencia de ser abordados por el Fondo Concursable y/o por el mecanismo de reformas sectoriales.
* Realización de reuniones con actores individuales (acompañado del Especialista sectorial) para conocer programas/estrategias del nivel nacional con las cuales se requiere articulación.
* Definir la hoja de ruta para abordar y solventar los cuellos de botella validados de las cadenas de valor de cafés especiales, cacaos especiales, turismo e ingredientes naturales con el acompañamiento del especialista sectorial.
* Otras requeridas para el logro de los objetivos

1. **Perfil requerido**

Experiencia general en el acompañamiento a cadenas de valor.

Líder del equipo o perfil profesional del consultor con formación profesional en áreas afines a los objetivos de los TDR y preferible con estudios de posgrado pertinentes.

Deseable experiencia en los sectores relacionados con lo solicitado en los TDR.

1. **Condiciones del contrato**

Las obligaciones de los numerales 3 y los entregables/productos derivados de las mismas, se pagarán de la siguiente manera:

* Un primer pago correspondiente al 20% del valor total del contrato contra entrega de plan de trabajo y cronograma
* Un último pago correspondiente al 80% del valor total del contrato contra entrega de los productos establecidos en los presentes términos de referencia (TDR).

1. **Duración del contrato**

El contrato tendrá una duración de 1 mes a partir del 12 de abril hasta el 12 de mayo de 2021. Podrá modificarse por acuerdo entre las partes, con antelación a la fecha de su expiración, dejando constancia en un documento escrito adicional.

1. **Entregables/Productos**

De acuerdo con las necesidades de Swisscontact, se prevén como entregables los siguientes:

**PRODUCTO 1:** Un documento con la hoja de ruta para abordar y solventar los cuellos de botella validados de las cadenas de valor de cafés especiales, cacaos especiales, turismo de naturaleza e ingredientes naturales.

**PRODUCTO 2:** Un documento ejecutivo de recomendaciones y conclusiones sobre cómo los mecanismos del componente 2 podrían establecer lineamientos para la presentación de propuestas innovadoras que aborden los cuellos de botella identificados por cadena.

1. **Supervisión del contrato**

La supervisión del contrato estará a cargo de la Coordinadora Adjunta del Componente 2 del Programa Colombia+Competitiva.

1. **Valor del contrato y forma de pago**

El valor del contrato dependerá de la propuesta económica del proveedor seleccionado y de la disponibilidad presupuestal para la contratación.

**7) Plazo y contenido de propuestas**

El plazo máximo para recibir propuestas es el miércoles 31 de marzo

Las propuestas deben contener al menos: propuesta metodológica de trabajo, hojas de vida de equipo o consultor a desarrollarla, presupuesto.

Se deben remitir al correo: [norma.perez@swisscontact.org](mailto:norma.perez@swisscontact.org) con copia a [paola.leal@swisscontact.org](mailto:paola.leal@swisscontact.org)

**Swisscontact │ Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico**

Carrera 48 # 93-51│ Bogotá D.C.

Tel. +571 482 4469 - +571 402 9084

[www.swisscontact.org/colombia](http://www.swisscontact.org/colombia)