

Solicitud de Propuesta (SdP)

Numero de SpP:	RFP-CATALYZE- WBR-2023-0392
Fecha de emisión de la SdP:	08 de agosto de 2023
Términos de Referencia / Especificaciones:	
Proyecto	CATALYZE Innovative Blended Finance
La Compañía	Palladium International, LLC
Ubicación del Servicio	El Salvador
Fecha y hora límite de cierre para el envío de propuestas	23:59 horas de El Salvador del 23 de agosto, 2023
Plazo para presentar preguntas	<input checked="" type="checkbox"/> Aceptado a catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com con copia a maria.furtado@thepalladiumgroup.com antes de las 23:59 horas de El Salvador del 14 de agosto 2023 <input type="checkbox"/> N/A
Conferencia para ofertantes interesados	<input checked="" type="checkbox"/> N/A
Detalles para enviar propuestas	Las ofertas serán aceptadas: <input checked="" type="checkbox"/> Por vías electronicas: enviar email a catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com con copia a maria.furtado@thepalladiumgroup.com <input type="checkbox"/> In hard copy (sealed bids)
Periodo de validez de la propuesta	3 meses

Gracias por su interés en esta Solicitud de Propuesta (SdP). Palladium como implementador del Proyecto Innovador de Financiamiento Combinado CATALYZE y de su actividad Mujeres Construyendo Resiliencia (WBR por sus siglas en Ingles: Women Building Resilience) financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), lo invita a enviar una propuesta para el alcance del trabajo adjunto en el Anexo A, la cual debe tener un periodo de validez de 3 meses.

Los interesados deben enviar por correo electrónico, antes de la fecha límite sus preguntas y su intención de enviar una propuesta. Las respuestas a las preguntas se distribuirán a todos los interesados que hayan comunicado su intención de presentar una propuesta antes de la fecha límite.

Toda comunicación, será a través de los correos electrónicos mencionados en la portada de esta SdP y aquella que no sigue este canal no será considerada como oficial para este proceso de adjudicación. Así mismo, se dará un acuse de recibo de toda la información recibida, incluida las consultas y la presentación de las propuestas con la finalidad de comunicar al remitente que su información ha sido recepcionada, en el caso de no obtener este acuse de recibo a más tardar en las 48 horas siguientes, el interesado deberá reenviar nuevamente la información a los correos electrónicos establecidos.

Así mismo, La propuesta debe ser enviada en concordancia con lo indicado en este documento, antes de hora y fecha de cierre previsto para el envío de propuestas,

Esta SdP no obliga a Palladium a adjudicar un contrato y no obliga a pagar por costos asociados en la preparación de las propuestas. Palladium no se hace responsable de errores en los datos que resulten de los procesos de transmisión o conversión.

Coordialmente,

CATALYZE Procurement Team

Términos y condiciones

1. Condiciones de la propuesta

Al enviar una propuesta, los potenciales proveedores están sujetos a estos términos y condiciones. Los potenciales proveedores deben enviar sus propuestas con todos los detalles proporcionados en español y con precios cotizados en dólares de los Estados Unidos.

2. Fecha de presentación

Palladium puede conceder extensiones de la fecha y hora de cierre, a su discreción. Palladium no considerará ninguna propuesta recibida después de la hora de cierre especificada en la SdP a menos que Palladium, a su criterio, decida hacerlo de otra manera.

3. Evaluación

Palladium puede revisar todas las propuestas para confirmar el cumplimiento de esta SdP y para determinar el mejor valor para Palladium.

4. Alteraciones

Palladium puede declinar considerar una propuesta en la que haya alteraciones, borrados, ilegibilidad, ambigüedad o detalles incompletos.

5. Derechos de la empresa

Palladium puede, a su discreción, suspender la SdP ; no aceptar cualquier propuesta; terminar, extender o variar su proceso de selección; no emitir un contrato; buscar información o negociar con cualquier proveedor potencial que no haya sido invitado a presentar una propuesta; satisfacer su requisito por separado del proceso de SdP ; terminar las negociaciones en cualquier momento y comenzar las negociaciones con cualquier otro proveedor potencial; evaluar las propuestas según lo considere apropiado (incluso con referencia a la información proporcionada por el posible proveedor o por un tercero); y negociar con uno o más potenciales proveedores .

6. Enmiendas y consultas

Palladium puede modificar o aclarar cualquier aspecto de la SdP antes de la Hora de cierre de la SdP emitiendo una enmienda a la SdP y distribuyéndola de la misma manera en que se distribuyó la SdP original. Tales enmiendas o aclaraciones, en la medida de lo posible, se emitirán simultáneamente a todas las partes. Cualquier consulta relacionada con esta SdP debe dirigirse a la Persona de contacto identificada en la portada de esta SdP.

7. Aclaración

Palladium puede, en cualquier momento antes de la ejecución de un contrato, buscar aclaraciones o información adicional y entablar discusiones y negociaciones con cualquiera o todos los potenciales proveedores en relación con sus propuestas. Al hacerlo, Palladium no permitirá que ningún proveedor potencial adapte o modifique sustancialmente su propuesta.

8. Confidencialidad

En su propuesta, los potenciales proveedores deben identificar cualquier aspecto de su propuesta que consideren que debe mantenerse confidencial, con razones. Los potenciales proveedores deben tener en cuenta que Palladium solo aceptará tratar la información como confidencial en los casos que considere oportunos. En ausencia de tal acuerdo, los potenciales proveedores reconocen que Palladium tiene el derecho de revelar la información contenida en su propuesta. El proveedor potencial reconoce que durante todo el proceso (elaboración de propuestas, consultas y evaluación hasta la adjudicación de esta SdP, puede conocer o tener acceso a la Información Confidencial de Palladium (incluida la existencia y los términos de esta SdP y los TdR). Se compromete a mantener la confidencialidad de la información confidencial y evitar su divulgación no autorizada a cualquier otra persona. Si se requiere que el proveedor potencial revele Información Confidencial debido a una ley o procedimiento legal relevante, notificará razonablemente dicha revelación a Palladium. Las partes acuerdan que esta obligación se aplica durante la SdP y después de la finalización del proceso.

9. Alternativas

Los potenciales proveedores pueden enviar propuestas para métodos alternativos para abordar el requisito de Palladium descrito en la SdP cuando la opción de hacerlo se estableció en la SdP o se acordó por escrito con Palladium antes de la hora de cierre de la SdP. Los potenciales proveedores son responsables de proporcionar un nivel de detalle suficiente sobre la solución alternativa para permitir su evaluación.

10. Material de referencia

Si la SdP hace referencia a otros materiales, incluyendo, pero no limitado a informes, planos, dibujos, muestras u otro material de referencia, el potencial proveedor es responsable de obtener el material de referencia y considerarlo al enmarcar su propuesta. Y proporcionárselo a Palladium si lo solicita.

11. Base de precio y costo

Los precios cotizados deben proporcionarse como un precio máximo fijo y mostrar el precio sin impuestos, el componente de impuestos y el precio con impuestos incluidos.

El precio del contrato, que debe incluir todos los impuestos, cargos y costos del proveedor, será el precio máximo pagadero por la Palladium por los Bienes y / o Servicios.

12. Información financiera

Si Palladium lo solicita, los potenciales proveedores deben poder demostrar su estabilidad financiera y su capacidad para seguir siendo viable como proveedor de los Bienes y / o Servicios durante la vigencia de cualquier acuerdo.

Si Palladium lo solicita, los potenciales proveedores deben proporcionar a Palladium de inmediato, la información o documentación que Palladium requiera razonablemente para evaluar la estabilidad financiera del proveedor potencial.

13. Referencias

Palladium se reserva el derecho de contactar las referencias del potencial proveedor, o cualquier otra persona, directamente y sin notificar al potencial proveedor.

14. Conflicto de intereses

Los potenciales proveedores deben notificar a Palladium de inmediato si surge algún conflicto de interés real, potencial o percibido (un conflicto de interés percibido es aquel en el que una persona razonable pensaría que el juicio y / o acciones de la persona probablemente se verán comprometidos, ya sea debido a un interés financiero o personal (incluidos los de miembros de la familia) en la adquisición o la compañía).

15. Inconsistencias

Si hay inconsistencia entre cualquiera de las partes de la SdP, se aplicará el siguiente orden:

- (a) Estos términos y condiciones;
- (b) La primera página de esta SdP; y
- (c) El calendario

para que la disposición en el documento de mayor rango prevalezca en la medida de la inconsistencia.

16. Colusión e incentivos ilegales

Los potenciales proveedores y sus funcionarios, empleados, agentes y asesores no deben participar en ninguna conducta colusoria, anticompetitiva o cualquier otra conducta similar con cualquier otro proveedor o persona potencial o citar cualquier incentivo ilegal en relación con su propuesta o el proceso de solicitud de la propuesta.

Los potenciales proveedores deben revelar dónde se han compilado cotizaciones con la ayuda de los empleados actuales o anteriores de Palladium (dentro de los 9 meses anteriores y quién estuvo sustancialmente involucrado en el diseño, preparación, evaluación, revisión o gestión diaria de esta actividad) y debe tener en cuenta que esto puede excluir su propuesta de la consideración.

Los potenciales proveedores garantizan que no han proporcionado ni ofrecido ningún pago, obsequio, artículo, hospitalidad o cualquier otro beneficio a Palladium, sus empleados, consultores, agentes, subcontratistas (o cualquier otra persona involucrada en el proceso de toma de decisiones relacionado con esta SdP) que podría dar lugar a una percepción de soborno o corrupción en relación con la SdP o cualquier otro trato entre las partes.

17. Jurisdicción

Esta SdP estará sujeta a las leyes del Distrito de Columbia, Estados Unidos de América. El idioma del arbitraje será el inglés.

El potencial proveedor y Palladium harán todo lo posible para resolver de manera amistosa cualquier disputa, controversia o reclamo que surja de o esté relacionado con esta SdP o el incumplimiento, terminación o invalidez de la misma.

Si no se puede encontrar un acuerdo aceptable, cualquier disputa, controversia o reclamo que surja de o se relacione con esta SdP o el incumplimiento, terminación o invalidez de la misma, se resolverá mediante mediación a través de la Asociación Americana de Arbitraje mediante la presentación de una solicitud de mediación ante la AAA y la otra parte. Las Partes estarán obligadas por cualquier laudo arbitral dictado como resultado de dicho arbitraje como la adjudicación final de dicha disputa.

I. Información de la Compañía

Palladium es un líder mundial en el diseño, desarrollo, e implementación de iniciativas con impacto positivo, la creación intencional de valor social y con un impacto económico duradero. Trabajamos con fundaciones, inversionistas, corporaciones, gobiernos, comunidades, y sociedad civil para formular estrategias e implementar soluciones que generen beneficios sociales, ambientales, y financieros duraderos.

Antecedentes del Proyecto:

CATALYZE, es un Mecanismo de Financiamiento Combinado, de US\$ 250 millones y 8 años de contrato (período base de 5 años, con una opción de 3 años adicionales) que utiliza un modelo de colaboración asistida para diseñar soluciones para movilizar \$ 2 mil millones en financiamiento combinado (es decir, combinado financiamiento comercial y concesional) a los países socios e iniciativas de Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). CATALYZE permite a las oficinas y misiones de USAID implementar de manera eficiente soluciones de facilitación de inversiones que respondan a las necesidades de sectores, problemas y geografías específicas. El mecanismo se puede aplicar a cualquier desafío de desarrollo o región.

CATALYZE, es implementado por Palladium y financiado USAID, y su actividad Mujeres Construyendo Resiliencia (WBR por sus siglas en inglés: Women Building Resilience) en El Salvador, tiene como objetivo mejorar el acceso de las mujeres a las oportunidades económicas mediante la ampliación del acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres (PyMEs-LPM).

En este contexto, CATALYZE y el Banco Promerica El Salvador, S.A. vienen realizando un trabajo colaborativo a fin de generar mayor acceso a las PYME-LPM, razón por la cual se plantea la presente consultoría.

II. Propósito

Realizar un estudio del mercado sobre el re-diseño de la plataforma de educación financiera del Banco Promerica y su impacto para las PyMEs-LPM. El alcance completo del trabajo se adjunta como Anexo A.

III. Tipo de contrato

Palladium tiene la intención de emitir un subcontrato de Precio Fijo Fijo al ofertante seleccionado, en el caso sea una empresa, en el caso sea una persona natural se anticipa firmar un Contrato de Consultoría Individual.

IV. Período de implementación del subcontrato/contrato anticipado

El subcontrato/contrato será por un período de 02 meses, y se espera se inicie el 04 de septiembre de 2023

V. Lugar de Implementación

Las actividades a realizar bajo el contrato/subcontrato, producto de esta SdP, se desarrollarán en El Salvador

VI. Entregables clave y cronograma

#	Entregable	Plazo de Entrega	Pago
1	Plan de trabajo y metodología	A los 10 días calendario de firmado el Subcontrato/Contrato	20% del monto del subcontrato/contrato
2	Informe que detalle las necesidades de las PyMEs-LPM para educación financiera	A los 40 días calendario de firmado el Subcontrato/Contrato	30% del monto del subcontrato/contrato
3	Informe detallado que contenga el análisis, recomendaciones de uso y mejoras y conclusiones de los 5 módulos identificados	A los 60 días calendario de firmado el Subcontrato/Contrato	50% del monto del subcontrato/contrato

VII. Instrucciones para los ofertantes

La propuesta técnica y la propuesta económica deben estar separadas y enviarse por correo electrónico indicado en la portada a más tardar en la fecha y hora especificadas en la portada.

1. Propuesta Técnica:

La presentación de la propuesta debe de realizarse teniendo en cuenta el formato que se adjunta como Anexo 01 de esta SdP: Expediente para presentar Propuesta Técnica. La información proporcionada en este formulario deberá ser veraz y será considerada como declaración jurada para que CATALYZE evalúe la capacidad del/la ofertante para ser acreedor de un Subcontrato/Contrato. El contenido de este formato está estructurado de la siguiente manera:

1. Información Institucional o del Consultor Individual
2. Capacidades técnicas y calificaciones
 - 2.1. Personal clave
 - 2.2. Experiencia
 - 2.3. Enfoque Metodológico
3. Local (Non-U.S.) Company Data Sheet / Hoja de datos de la empresa local (no estadounidense)
4. Código de Conducta del Socio Comercial de Palladium
5. Certificaciones: (1) Certification Regarding Debarment and Suspension / Certificación sobre inhabilitación y Suspensión, (2) Certification Regarding Lobbying / Certificación con respecto al cabildeo, (3) Certification Regarding Terrorist Financing / Certificación relativa a la financiación del terrorismo, (4) Certification of Compliance with Laws and the U.S. Foreign Corrupt Practices Act. / Certificación de cumplimiento de las leyes y la Ley de Prácticas Corruptas de los Estados Unidos en el Extranjero.

2. Propuesta Economica

El ofertante debe presentar una propuesta económica para la implementación de la consultoría y consiste en:

- Presupuesto en Microsoft Excel con todas las fórmulas visibles (desbloqueado).
- Documento adjunto de Word con todos los supuestos y explicaciones de costos.

Para ser considerados en la propuesta económica

- Presupuesto en dólares americanos
- Todos los precios deben incluir los impuestos correspondientes
- Costos unitarios separado del número de unidades
- Desglose de los costos de las actividades con el mayor detalle posible
- El ofertante debe incluir en el presupuesto, el seguro de Defense Base Act (DBA) en concordancia con la FAR 52.228-3, en el caso que aplique.

VIII. Presentación de Propuestas

Las propuestas electrónicas deben enviarse a los correos electrónicos indicados en la portada, e incluir e numero de la SdP en las líneas de asunto: RFP-CATALYZE- WBR-2023-0392. Asegúrese de que todos los documentos requeridos estén adjuntos.

Las propuestas recibidas después de la fecha límite indicada en la portada se considerarán no conformes y no se considerarán para la adjudicación.

IX. Proceso de Evaluación y Adjudicación

Las propuestas se evaluarán utilizando una metodología de compensación de mejor valor. Este es un proceso de tres etapas.

- (1) El primer conjunto de criterios se califica sobre la base de cumple/no cumple. Los postores deben cumplir con los siguientes criterios mínimos de calificación de elegibilidad y proporcionar documentación de respaldo:

	Requerimiento	Documentación de soporte	Persona Juridica (Empresa)	Persona Natural (Consultor Individual)
(a)	Empresa legalmente registrada en El Salvador con una antigüedad no menor tres años	Copia del certificado o estatuto y/o escritura de la empresa	Aplica	No Aplica
(b)	Graduado universitario en economía, administración,	Bachiller o documento que sustente el grado	No Aplica	Aplica

	psicología y carreras afines a la consultoría.	académico del ofertante		
(b)	No debe tener exclusiones activas del trabajo con el gobierno de EE. UU. (www.sam.gov), la ONU (Lista de sanciones) o la Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro de EE. UU.	N/A	Aplica	Aplica

(2) Si se cumplen estos criterios mínimos, la propuesta técnica se evaluará de la siguiente manera:

Criterios de Evaluación	Fuentes de Información	Puntaje Maximo
<ul style="list-style-type: none"> El personal clave de las empresas debe incluir un líder de equipo, con experiencia relevante tareas similares a la requerida en esta SdP para lo cual debe adjuntar su CV. En el caso de las Personas Naturales, se entiende que el líder de equipo con experiencia relevante tareas similares a la requerida en esta SdP para lo cual debe adjuntar su CV. 	Sección 2.1 Personal Clave del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	20
<ul style="list-style-type: none"> Experiencia en asignaciones similares las cuales deberán contar con evidencia demostrable. En los últimos 05 años enfatizar experiencias pasadas en el diseño y realización de focus group, y/o estudios de mercado, aquellos que tengan vinculación al sector financiero en El Salvador, serán mejor valorados. 	Sección 2.2 Experiencia del Ofertante del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	30
<ul style="list-style-type: none"> Comprensión clara del alcance de trabajo, la metodología para seleccionar a los participantes, capacidad para analizar la plataforma digital del Banco Promerica y/o comprensión del sistema financiero de El Salvador. 	Sección 2.3 Enfoque Metodologico del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	50
TOTAL		100

Solo las propuestas que superen los 70 puntos tendrán posibilidades de obtener un subcontrato/contrato.

(3) La propuesta Economica será evaluada para:

- Precio total propuesto, en relación con las otras propuestas recibidas
- Realismo y razonabilidad del trabajo a realizar
- El precio refleja una comprensión clara de los requisitos
- El precio es consistente con la propuesta técnica
- Cumplimiento con los principios de costos de USAID (seleccione uno: Entidades sin fines de lucro – Principios de costos en 2 CFR 200 Subparte E o Entidades con fines de lucro – Principios de costos en FAR Parte 31)

USAID CATALYZE se reserva el derecho de llevar a cabo negociaciones con ofertantes que sean seleccionadas, o de tomar decisiones sin llevar a cabo negociaciones basadas únicamente en las informaciones presentadas, si decide que es su mejor interés hacerlo, por lo que se alienta a los ofertantes a presentar sus mejores términos y precios en su propuesta. Además, USAID CATALYZE se reserva el derecho de no realizar ninguna adjudicación.

X. Integridad y Ética en las Adquisiciones

Es política de Palladium que no se intercambien obsequios de ningún tipo y valor entre los proveedores/contratistas y el personal de Palladium. El descubrimiento de los mismos será motivo para la descalificación del proveedor/contratista de la participación en cualquier adquisición de Palladium y puede resultar en acciones disciplinarias contra el personal de Palladium involucrado en dichas transacciones descubiertas.

XI. Resultados

Esta SdP de ninguna manera obliga a Palladium a adjudicar un subcontrato/contrato. Palladium puede optar por seleccionar múltiples propuestas en respuesta a esta SdP.

Cualquier subcontrato/contrato resultante de esta solicitud debe ser firmado por ambas partes para que se considere válido y vigente. Todos los costos asociados con, entre otros, la producción, preparación y/o entrega de bienes o servicios, incluidas las entregas, aceptadas por el personal de Palladium, sin un subcontrato/contrato completamente ejecutado (firmado por ambas partes), corren por cuenta y riesgo únicamente del ofertante. Palladium no pagará ningún costo, sin limitación, asociado con la producción, preparación o entrega de bienes y/o servicios bajo este o cualquier otro subcontrato/contrato, que no haya sido firmado por ambas partes.

Si su propuesta tiene éxito, se le pedirá que celebre el subcontrato/contrato estándar de la Compañía para los tipos de bienes o servicios que se proporcionan. En la provisión de los Bienes y Servicios, deberá cumplir con las políticas de la Compañía, incluido (sin limitación) su Código de Conducta para Socios Comerciales y cualquier término y condición relevante del cliente. Los postores potenciales también deben cumplir con el Código de Conducta para Socios Comerciales de la Compañía al presentar cualquier propuesta de conformidad con esta SdP.

Si presenta una propuesta como parte de una empresa, sociedad o similar, aclare esto en su presentación. Del mismo modo, si propone subcontratar cualquier parte de la provisión de bienes o servicios, infórmenos de este hecho en su presentación. La Compañía puede solicitarle información adicional y la aprobación de la subcontratación no será automática, ya que los subcontratistas estarán sujetos al proceso de diligencia debida de Palladium.

XII. Archivos Adjuntos

Revise la documentación adicional y los términos y condiciones de los contratos propuestos que deben tenerse en cuenta al preparar su propuesta. Al enviar su oferta, certificará que está de acuerdo con los términos y condiciones del contrato incluidos en esta solicitud y que todos los precios incluyen todos los aspectos del cumplimiento requerido de los términos y condiciones del contrato propuesto.

Anexo A- Alcance de Trabajo

Anexo 1- Expediente para presentar Propuesta Técnica

El Código de Conducta para Socios Comerciales de Palladium y las Directrices de Protección Infantil se pueden descargar en su totalidad en: <http://www.thepalladiumgroup.com/policias> o solicitar por correo electrónico a Catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com o maria.furtado@thepalladiumgroup.com

Anexo A: Alcance de Trabajo

I. Información de la Compañía

Palladium es un líder mundial en el diseño, desarrollo, e implementación de iniciativas con impacto positivo, la creación intencional de valor social y con un impacto económico duradero. Trabajamos con fundaciones, inversionistas, corporaciones, gobiernos, comunidades, y sociedad civil para formular estrategias e implementar soluciones que generen beneficios sociales, ambientales, y financieros duraderos.

II. Antecedentes del Proyecto

CATALYZE, es un Mecanismo de Financiamiento Combinado, de US\$ 250 millones y 8 años de contrato (período base de 5 años, con una opción de 3 años adicionales) que utiliza un modelo de colaboración asistida para diseñar soluciones para movilizar \$ 2 mil millones en financiamiento combinado (es decir, combinado financiamiento comercial y concesional) a los países socios e iniciativas de Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). CATALYZE permite a las oficinas y misiones de USAID implementar de manera eficiente soluciones de facilitación de inversiones que respondan a las necesidades de sectores, problemas y geografías específicas. El mecanismo se puede aplicar a cualquier desafío de desarrollo o región.

CATALYZE, es implementado por Palladium y financiado USAID, y su actividad Mujeres Construyendo Resiliencia (WBR por sus siglas en inglés: Women Building Resilience) en El Salvador, tiene como objetivo mejorar el acceso de las mujeres a las oportunidades económicas mediante la ampliación del acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres (PyMEs-LPM).

En este contexto, CATALYZE y el Banco Promerica El Salvador, S.A. vienen realizando un trabajo colaborativo a fin de generar mayor acceso a las PYME-LPM, razón por la cual se plantea la presente consultoría.

III. Propósito

Realizar un estudio del mercado sobre el re-diseño de la plataforma de educación financiera del Banco Promerica y su impacto para las PyMEs-LPM.

IV. Ámbito de intervención

La Consultoría se desarrollará en El Salvador.

V. Actividades a realizar

El ofertante seleccionado deberá realizar al menos las siguientes actividades:

- Presentar un plan de trabajo actualizado, que incluya la metodología a utilizar.
- Revisar los contenidos de los 10 módulos que actualmente contiene la plataforma de formación para PYMES-LPM del Banco Promerica y hacer un diagnóstico breve de la situación actual de cada uno de los módulos adentro de la plataforma.
- Diseñar e implementar cinco (5) focus groups, orientados a PyMEs-LPM. Los focus group deberán estar comprendidos por clientes actuales¹ y clientes potenciales de Banco Promerica para entender su comportamiento financiero, los temas de educación financiera más relevantes e interesantes para ellas, y sus canales virtuales preferidos para recibir la capacitación, entre otros temas que el consultor/a considere relevantes. Cada focus group debe incluir entre seis (6) y ocho (8) participantes. El consultor/a podrá utilizar otros medios como encuestas para justificar la relevancia de los resultados obtenidos.
- Levantar por los menos diez (10) entrevistas con clientes y clientes potenciales de Banco Promerica para entender a fondo su comportamiento financiero, los temas de educación financiera más relevantes e

¹ La información será proporcionada por el Banco Promerica, al postor ganador
ARBP PC01 GL01 TL02 Request for Proposal

interesantes para ellas, y sus canales virtuales preferidos para recibir la capacitación, entre otros temas que el consultor/a considere relevantes.

- Elaborar un informe que detalle las necesidades de este segmento para educación financiera, justificando cuales son los 5 módulos de mayor de interés de las PyMEs-LPM, y que pudieran generar un mayor impacto en las solicitudes y gestión de financiamiento. En este informe se debe incluir las listas de participantes de los focus groups y cualquier otro anexo que fortalezca o justifique el resultado del informe.
- Elaborar un informe detallado que contenga el análisis del diagnóstico realizado, recomendaciones de uso, mejoras y conclusiones de los 5 módulos identificados y presentar los resultados a CATALYZE WBR y el equipo de Banco Promerica.

VI. Entregables

El consultor deberá presentar los siguientes entregables vía correo electrónico al programa CATALYZE DE USAID.

#	Entregable	Plazo de Entrega	% de Pago
1	Plan de trabajo y metodología	A los 10 días calendario de firmado el Subcontrato/Contrato	20% del monto del subcontrato/contrato
2	Informe que detalle: <ul style="list-style-type: none"> - Análisis del diagnóstico realizado a los módulos de la plataforma. - Resultados de las necesidades de las PyMEs-LPM para educación financiera según los focus groups, entrevistas, y otros medios utilizados con sus respectivos anexos. 	A los 40 días calendario de firmado el Subcontrato/Contrato	30% del monto del subcontrato/contrato
3	Informe final detallado que contenga: un resumen de toda la consultoría, análisis realizado, recomendaciones de uso, mejoras y conclusiones de los 5 módulos identificados.	A los 60 días calendario de firmado el Subcontrato/Contrato	50% del monto del subcontrato/contrato

VII. Plazo

El plazo para la implementación de la consultoría es de 2 meses a partir de la firma del contrato

VIII. Supervisión

La coordinación y seguimiento de esta consultoría será realizada por el equipo de CATALYZE WBR.