

## Solicitud de Propuesta (SdP)

Numero de SpP:	RFP-CATALYZE- WBR-2023-0396
Fecha de emisión de la SdP:	27 de noviembre de 2023
<b>Términos de Referencia / Especificaciones:</b>	
Proposito	Contratar una empresa especializada para realizar una evaluación de las oportunidades de Nearshoring para impulsar mejores resultados económicos para las PYMES lideradas por mujeres y de las empleadas mujeres.
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 13 de diciembre de 2023
Plazo para presentar preguntas	<input checked="" type="checkbox"/> Por vías electrónicas: enviar email a <a href="mailto:catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com">catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com</a> con copia a <a href="mailto:maria.furtado@thepalladiumgroup.com">maria.furtado@thepalladiumgroup.com</a> antes de las 23:59 horas de El Salvador del 04 de diciembre de 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 electrónicas: enviar email a <a href="mailto:catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com">catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com</a> con copia a <a href="mailto:maria.furtado@thepalladiumgroup.com">maria.furtado@thepalladiumgroup.com</a> <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 comunicar por correo electrónico, antes de la fecha límite para preguntas, 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.

Cordialmente,

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).

El Nearshoring, definido como el proceso a través del cual una empresa reubica la producción más cerca del consumidor final, se ha convertido en un componente fundamental de la estrategia del Gobierno de los Estados Unidos (USG) para gestionar el riesgo de la cadena de suministro<sup>1</sup>. El Salvador es a menudo un destino objetivo para las empresas con sede en los Estados Unidos que buscan realizar Nearshoring, particularmente en los sectores de tecnología de la información, automotriz, textil, farmacéutico, productos de papel, plásticos, logística y energía renovable. El Salvador es un destino atractivo para el Nearshoring dada su proximidad a los mercados norteamericanos y un costo de mano de obra comparativamente bajo.

El Nearshoring no solo compensa el riesgo vinculado a la interrupción de la cadena de suministro mundial debido a eventos macroeconómicos como la pandemia de COVID-19 o los conflictos internacionales, sino que también puede servir como motor de crecimiento económico, creando empleos y aumentando la productividad a través de la transferencia de tecnología<sup>2</sup>. En El Salvador, por ejemplo, el Nearshoring tiene el potencial de aumentar las exportaciones en más de USD 1.050 millones (10% del valor total de las exportaciones en 2022) y crear innumerables puestos de trabajo (Banco Interamericano de Desarrollo 2022)<sup>3</sup>.

Si bien los beneficios potenciales de seguridad y económicos del Nearshoring están bien documentados, ha habido un enfoque limitado en los impactos de género del Nearshoring, así como en cómo se pueden aprovechar las inversiones en Nearshoring para desbloquear mejores resultados económicos para las PyMEs Salvadoreñas lideradas por mujeres<sup>4,5</sup> y de las empleadas mujeres en El Salvador<sup>6</sup>.

En este contexto, Palladium como parte de la implementación del Proyecto de USAID CATALYZE WBR contratará una empresa especializada para realizar una evaluación de las oportunidades de Nearshoring para impulsar mejores resultados económicos para las PyMEs lideradas por mujeres y de las empleadas mujeres

---

<sup>1</sup> Según la Orden Ejecutiva 14017 sobre la seguridad de las cadenas de suministro de Estados Unidos.

<sup>2</sup> El Banco Interamericano de Desarrollo estima que un aumento del 10% en la participación de la cadena de valor global a nivel nacional impulsa un aumento del 11-14% en el PIB per cápita (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022).

<sup>3</sup> La oportunidad de Nearshoring en El Salvador consiste en USD \$686.4 mil millones en exportaciones a Estados Unidos; USD \$343,6 millones en exportaciones al resto de ALC; y USD \$19,9 millones en oportunidades de mediano plazo, para una oportunidad potencial total de USD \$1,05 mil millones en exportaciones.

<sup>4</sup> A los efectos de esta evaluación, CATALYZE WBR está definiendo a las PYMES con base en la definición utilizada por el Gobierno de El Salvador. Según esta definición, una pequeña empresa genera entre USD \$100.001-1.000.000 de ingresos anuales y tiene entre 10-50 empleados, mientras que una mediana empresa genera entre USD \$1.000.001-5.000.000 de ingresos anuales y tiene entre 50-200 empleados (CONAMYPE).

<sup>5</sup> A los efectos de esta evaluación, las PyMEs lideradas por mujeres son PyMEs que al menos en un 51% son propiedad de mujeres, están gestionadas y controladas por ellas.

<sup>6</sup> Si bien es probable que los efectos del Nearshoring se extiendan más allá de lo económico, esta evaluación seguirá centrándose en las oportunidades económicas para las PyMEs lideradas por mujeres y las empleadas a fin de garantizar una profundidad adecuada del análisis dadas las limitaciones presupuestarias.

en el Salvador. Para efectos de esta evaluación, la mejora de los resultados económicos de las mujeres se define de la siguiente manera:

- **PyMEs lideradas por mujeres:** Aumento de las ventas, flujo de caja más constante para el negocio y acceso a compradores y nuevos mercados constantes.
- **Empleadas Mujeres:** Aumento de los salarios en comparación con los puestos de trabajo existentes en el mercado con un nivel de cualificación similar o superior, oportunidades de promoción profesional y acceso a puestos de trabajo con políticas y protecciones de género de alta calidad, comparadas con normas aceptadas internacionalmente, como los Principios para el Empoderamiento de la Mujer de las Naciones Unidas (ONU) o el Sello de Igualdad de Género del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

## II. Propósito

Realizar una evaluación de las oportunidades de Nearshoring para impulsar mejores resultados económicos para las PyMEs lideradas por mujeres y de las empleadas mujeres en el Salvador.

## III. Tipo de contrato

Palladium tiene la intención de emitir un subcontrato de Precio Fijo al postor seleccionado

## IV. Período de implementación del subcontrato/contrato anticipado

El subcontrato/contrato será por un período de 03 meses, y se espera se inicie el 08 de enero de 2024

## 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	% de Pago
1	<u>Plan de trabajo y metodología</u>	A los 10 días calendario de firmado el Subcontrato	10% del monto del subcontrato/contrato
2	<u>1er Informe de Avance</u> , que incluya: - Resumen de actividades realizadas. - Notas consolidadas y anotaciones de la revisión bibliográfica - Herramientas de investigación - Propuesta de la lista de informantes clave para las entrevistas - Perfiles de los participantes de los grupos focales.	A los 30 días calendario de firmado el Subcontrato	20% del monto del subcontrato/contrato
3	<u>2do Informe de Avance</u> que incluya: - Resumen de las actividades realizadas - Notas detalladas de cada entrevista - Grabaciones y notas detalladas de cada FGD - Lista preliminar de recomendaciones para la revisión y retroalimentación del Proyecto USAID CATALYZE WBR	A los 60 días calendario de firmado el Subcontrato	30% del monto del subcontrato/contrato
4	<u>Informe final de la evaluación</u> en Inglés y Español que incluya: - principales conclusiones de la evaluación documentadas - Recomendaciones	A los 90 días calendario de firmado el Subcontrato	40% del monto del subcontrato/contrato

#	Entregable	Plazo de Entrega	% de Pago
	<p>- 2 estudios de caso que destaquen cómo el Nearshoring puede impulsar mejores resultados empresariales y laborales para las mujeres.</p> <p>- Presentación en PowerPoint incluyen puntos clave y aprendizajes de la evaluación para la socialización de los resultados</p>		

## 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 postor para ser acreedor del subcontrato. El contenido de este formato está estructurado de la siguiente manera:

1. Información institucional
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 Económica

El postor 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 el número de la SdP en las líneas de asunto: RFP-CATALYZE- WBR-2023-0396. 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
(a)	Empresa legalmente registrada en El Salvador u otro país con una antigüedad no menor tres años	Copia del certificado o estatuto y/o escritura de la empresa y/o número de registro/acta emitida por la entidad tributaria del país de su registro
(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
(c)	Haber realizado al menos 03 consultorías similares a la solicitada en este documento	Documentos que sustenten cada consultoría, como pueden ser las conformidades, recomendaciones, las aprobaciones de los productos, entre otros.
(d)	Deben contar el Identificador de Entidad Única (UEI) emitido a través del Sistema para la Gestión de Premios (SAM.gov), sitio web oficial del Gobierno de los Estados Unidos. o un compromiso de solicitarlo dentro de un plazo no mayor a 5 días para la obtención de este identificador, en el caso sea seleccionado (es gratuito y sencillo de obtenerlo).	Numero UEI o carta con el compromiso de solicitarlo dentro de un plazo no mayor a los 5 días en el caso sea seleccionado

- (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"> <li>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.</li> </ul>	Sección 2.1 Personal Clave del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	20
<ul style="list-style-type: none"> <li>Experiencia en asignaciones similares las cuales deberán contar con evidencia demostrable.</li> <li>En los últimos 05 años enfatizar experiencias pasadas (al menos 3) de consultorías similares a la solicitada. Serán mejor valoradas las que estén relacionadas al nearshoring, el sector financiero, de cadenas de suministro, PyMES y/o de género en el mercado laboral</li> </ul>	Sección 2.2 Experiencia del Ofertante del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	30
<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprensión clara del alcance de trabajo, la metodología a utilizar, capacidad para recopilar y analizar información y comprensión del Nearshoring.</li> </ul>	Sección 2.3 Enfoque metodológico del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	50
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>

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

(3) La propuesta Económica 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)

Palladium 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, Palladium 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.

El subcontrato 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 el subcontrato completamente ejecutado (firmado por ambas partes), corren por cuenta y riesgo únicamente del postor. 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, que no haya sido firmado por ambas partes.

Si su propuesta tiene éxito, se le pedirá que celebre el subcontrato estándar de Palladium para los tipos de bienes o servicios que se proporcionan. En la provisión de los Bienes y Servicios, deberá cumplir con las políticas de Palladium, 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 Palladium 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. Palladium puede solicitarle información adicional y la aprobación de la subcontratación no será automática, ya que los subcontratistas estarán sujetos al proceso de debida diligencia de Palladium.

## **XII. Archivos Adjuntos**

Revise la documentación adicional y los términos y condiciones del subcontrato propuesto que deben tenerse en cuenta al preparar su propuesta. Al enviar su oferta, certificará que está de acuerdo con los términos y condiciones del subcontrato incluidos en esta solicitud y que todos los precios incluyen todos los aspectos del cumplimiento requerido de los términos y condiciones del subcontrato 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/policies> o solicitar por correo electrónico a [Catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com](mailto:Catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com) o [maria.furtado@thepalladiumgroup.com](mailto: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).

El Nearshoring, definido como el proceso a través del cual una empresa reubica la producción más cerca del consumidor final, se ha convertido en un componente fundamental de la estrategia del Gobierno de los Estados Unidos (USG) para gestionar el riesgo de la cadena de suministro<sup>7</sup>. El Salvador es a menudo un destino objetivo para las empresas con sede en los Estados Unidos que buscan realizar Nearshoring, particularmente en los sectores de tecnología de la información, automotriz, textil, farmacéutico, productos de papel, plásticos, logística y energía renovable. El Salvador es un destino atractivo para el Nearshoring dada su proximidad a los mercados norteamericanos y un costo de mano de obra comparativamente bajo.

El Nearshoring no solo compensa el riesgo vinculado a la interrupción de la cadena de suministro mundial debido a eventos macroeconómicos como la pandemia de COVID-19 o los conflictos internacionales, sino que también puede servir como motor de crecimiento económico, creando empleos y aumentando la productividad a través de la transferencia de tecnología<sup>8</sup>. En El Salvador, por ejemplo, el Nearshoring tiene el potencial de aumentar las exportaciones en más de USD 1.050 millones (10% del valor total de las exportaciones en 2022) y crear innumerables puestos de trabajo (Banco Interamericano de Desarrollo 2022)<sup>9</sup>.

Si bien los beneficios potenciales de seguridad y económicos del Nearshoring están bien documentados, ha habido un enfoque limitado en los impactos de género del Nearshoring, así como en cómo se pueden

---

<sup>7</sup> Según la Orden Ejecutiva 14017 sobre la seguridad de las cadenas de suministro de Estados Unidos.

<sup>8</sup> El Banco Interamericano de Desarrollo estima que un aumento del 10% en la participación de la cadena de valor global a nivel nacional impulsa un aumento del 11-14% en el PIB per cápita (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022).

<sup>9</sup> La oportunidad de nearshoring en El Salvador consiste en USD \$686.4 mil millones en exportaciones a Estados Unidos; USD \$343,6 millones en exportaciones al resto de ALC; y USD \$19,9 millones en oportunidades de mediano plazo, para una oportunidad potencial total de USD \$1,05 mil millones en exportaciones.

aprovechar las inversiones en Nearshoring para desbloquear mejores resultados económicos para las PyMEs Salvadoreñas lideradas por mujeres<sup>10,11</sup> y de las empleadas mujeres en El Salvador<sup>12</sup>.

En este contexto, Palladium como parte de la implementación del Proyecto de USAID CATALYZE WBR contratará una empresa especializada para realizar una evaluación de las oportunidades de Nearshoring para impulsar mejores resultados económicos para las PyMEs lideradas por mujeres y de las empleadas mujeres en el Salvador. Para efectos de esta evaluación, la mejora de los resultados económicos de las mujeres se define de la siguiente manera:

- **Pymes lideradas por mujeres:** Aumento de las ventas, flujo de caja más constante para el negocio y acceso a compradores y nuevos mercados constantes.
- **Empleadas Mujeres: Aumento de los salarios en comparación con los puestos de** trabajo existentes en el mercado con un nivel de cualificación similar o superior, oportunidades de promoción profesional y acceso a puestos de trabajo con políticas y protecciones de género de alta calidad, comparadas con normas aceptadas internacionalmente, como los Principios para el Empoderamiento de la Mujer de las Naciones Unidas (ONU) o el Sello de Igualdad de Género del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

### III. Propósito

Realizar una evaluación de las oportunidades de Nearshoring para impulsar mejores resultados económicos para las PyMEs lideradas por mujeres y de las empleadas mujeres en el Salvador.

### IV. Ámbito de intervención

La consultoría se desarrollará en El Salvador.

### V. Público objetivo

El público al que va dirigida esta evaluación esta dividida en dos. Incluye a los intermediarios financieros (bancos, instituciones financieras no bancarias, inversionistas, entre otros) interesados en financiar el Nearshoring y/o las cadenas de suministro de las empresas que participan en actividades de Nearshoring, y a los donantes internacionales (por ejemplo, USAID), las instituciones financieras de desarrollo) y los implementadores internacionales de desarrollo interesados en facilitar la inversión en Nearshoring para impulsar mejores resultados económicos para las mujeres

### VI. Preguntas generales que se abordaran en la evaluación

La evaluación explorará las siguientes preguntas generales de investigación (en cursiva en negrita) y subpreguntas.

#### 1. *¿Cuáles han sido los impactos económicos del Nearshoring en las mujeres salvadoreñas como PyMEs lideradas por mujeres y empleadas mujeres?*

##### *a. PyMEs lideradas por mujeres*

---

<sup>10</sup> A los efectos de esta evaluación, CATALYZE WBR está definiendo a las PYMES con base en la definición utilizada por el Gobierno de El Salvador. Según esta definición, una pequeña empresa genera entre USD \$100.001-1.000.000 de ingresos anuales y tiene entre 10-50 empleados, mientras que una mediana empresa genera entre USD \$1.000.001-5.000.000 de ingresos anuales y tiene entre 50-200 empleados (CONAMYPE).

<sup>11</sup> A los efectos de esta evaluación, las PyMEs lideradas por mujeres son PyMEs que al menos en un 51% son propiedad de mujeres, están gestionadas y controladas por ellas.

<sup>12</sup> Si bien es probable que los efectos del nearshoring se extiendan más allá de lo económico, esta evaluación seguirá centrándose en las oportunidades económicas para las PyMEs lideradas mujeres y las empleadas a fin de garantizar una profundidad adecuada del análisis dadas las limitaciones presupuestarias.

- i. ¿Están bien representadas las PyMEs lideradas por mujeres entre las empresas que participan en el Nearshoring a través de la participación en las cadenas de valor mundiales? ¿Cuáles son las características de estas PyMEs lideradas por mujeres (tamaño, sector, geografía)?
- ii. ¿Están las PyMEs lideradas por mujeres en las cadenas de suministro sirviendo a las empresas de Nearshoring? ¿Qué cadenas de suministro? ¿Cuáles son las características del Nearshoring en las cadenas de suministro con un gran número/porcentaje de PyMEs lideradas por mujeres? ¿Cuáles son las características de las PyMEs lideradas por mujeres ?
- iii. ¿Cómo han adaptado las PyMEs lideradas por mujeres sus negocios para aprovechar los nuevos mercados y oportunidades de ventas creados por el Nearshoring?
- iv. ¿Cómo ha afectado el Nearshoring al crecimiento empresarial de las PyMEs lideradas por mujeres que involucran directamente a las empresas multinacionales y/o a las PyMEs lideradas por mujeres en las cadenas de suministro? ¿Cómo han financiado este crecimiento las PyMEs lideradas por mujeres?

*b. Empleadas Mujeres*

- i. ¿Ha impulsado el Nearshoring un aumento en el número de puestos de trabajo disponibles de alta calidad ocupados por mujeres? Los empleos de alta calidad pueden definirse como empleos formales que ofrecen salarios más altos, horarios predecibles, capacitación y oportunidades de promoción y crecimiento. ¿Cuáles son las características de las empresas de Nearshoring que han generado empleos de alta calidad para las mujeres?
- ii. ¿Cómo han perfeccionado las mujeres sus habilidades o han desarrollado nuevas habilidades para acceder a oportunidades de empleo en las empresas de Nearshoring?
- iii. ¿Cuál es la distribución de género del liderazgo en las empresas de Nearshoring, particularmente a nivel nacional?<sup>13</sup> ¿Existen oportunidades de liderazgo para las mujeres en las empresas de Nearshoring? ¿Cuáles son las características de las empresas de Nearshoring que han generado roles de liderazgo para las mujeres?

**2. ¿Qué puntos de entrada para la inversión en Nearshoring tienen el potencial de generar los mayores beneficios para las PyMEs lideradas por mujeres (aumento de la formalidad, aumento de las ventas, acceso a nuevos mercados, etc.) o integrar a más PyMEs lideradas por mujeres en las cadenas de suministro de Nearshoring?**

*a. PyMEs lideradas por mujeres que participan en el Nearshoring*

- i. ¿Qué inversión adicional se necesita para permitir que más PyMEs lideradas por mujeres se relacionen directamente con las empresas que buscan operaciones de Nearshoring en El Salvador, incluidas las empresas multinacionales ancla que invierten directamente en El Salvador?
- ii. ¿Cómo financian actualmente sus negocios las PyMEs lideradas por mujeres que participan en el Nearshoring? ¿Qué tipo de inversión/financiación y en qué términos y condiciones se necesita para satisfacer la demanda insatisfecha de las empresas de Nearshoring?
- iii. ¿Qué instituciones financieras e inversionistas financian actualmente a las empresas lideradas por mujeres que trabajan con corporaciones que realizan actividades comerciales de Nearshoring en El Salvador? ¿Qué tipos de productos y servicios están disponibles (por ejemplo, forfaiting)?
- iv. ¿Cómo pueden las instituciones financieras y los inversores financiar o capacitar mejor a las PyMEs lideradas por mujeres que participan en el Nearshoring? ¿Cómo pueden contribuir otros actores del ecosistema a estos esfuerzos?

*b. PyMEs lideradas por mujeres en las cadenas de suministro de las empresas de Nearshoring*

---

<sup>13</sup> A los efectos de esta evaluación, los roles de liderazgo incluyen la junta directiva, los puestos de nivel de alta dirección y los directores generales. De acuerdo con los criterios 2X, una empresa con una gran proporción de mujeres en la alta dirección debe tener mujeres en el 30% de los puestos relevantes.

- i. ¿Existe una demanda insatisfecha de insumos por parte de los proveedores (por ejemplo, fábricas que funcionan a una capacidad limitada)? ¿Qué barreras impiden a los proveedores satisfacer la demanda insatisfecha?
  - ii. ¿Cómo financian sus negocios los proveedores (en particular las PyMEs lideradas por mujeres)? ¿Qué tipo de inversión/financiación y en qué términos y condiciones se necesita para satisfacer la demanda insatisfecha de las empresas de Nearshoring?
  - iii. ¿Qué instituciones financieras e inversores financian actualmente a las empresas lideradas por mujeres que abastecen a las empresas que se dedican al Nearshoring? ¿Qué tipos de productos y servicios están disponibles?
  - iv. ¿Cómo pueden las instituciones financieras y los inversores financiar mejor a las PyMEs lideradas por mujeres que se dedican al Nearshoring? ¿Cómo pueden contribuir otros actores del ecosistema a estos esfuerzos?
- 3. ¿Qué puntos de entrada para la inversión en Nearshoring tienen el potencial de generar los mayores beneficios para las mujeres como empleadas con puestos de trabajo de "alta calidad" (como se definió anteriormente) e integrar a más empleadas en las operaciones de Nearshoring?**
- i. ¿Qué inversión se necesita para promover el crecimiento/expansión del Nearshoring en sectores que generan buenos empleos para las mujeres, según se comparan con los estándares de los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres de las Naciones Unidas, de SEAL Igualdad de Género del PNUD u otro marco internacional reconocido?
  - ii. ¿Qué inversión adicional se requiere para mejorar la calidad de los puestos de trabajo en las empresas de Nearshoring o permitir que las empresas de Nearshoring incorporen las mejores políticas y prácticas de género? ¿Cómo?
  - iii. ¿Existe una demanda insatisfecha de habilidades específicas dentro de las empresas de Nearshoring? ¿Cómo puede el capital privado apoyar la mejora de las competencias de las mujeres para satisfacer la demanda?
- 4. ¿Qué papel pueden desempeñar USAID y los programas de USAID, incluido CATALYZE, así como otras agencias del Gobierno de los Estados Unidos, para facilitar y movilizar la inversión a través de estos puntos de entrada para desbloquear mejores resultados económicos para las mujeres como PyMEs lideradas por mujeres y las empleadas mujeres? Las recomendaciones deben tener en cuenta las regulaciones del Gobierno de los Estados Unidos sobre el uso de los fondos del Gobierno de los Estados Unidos para apoyar la deslocalización y/o la Nearshoring y articular el estado final deseado si se desbloquean estas inversiones.**

## VII. Actividades a realizar

El postor seleccionado deberá realizar al menos las siguientes actividades

Actividades	Productos
Elaborar un plan de trabajo calendarizado, que incluya la metodología a utilizar	Plan de trabajo calendarizado y metodología a utilizar
Llevar a cabo una revisión de la literatura que abarque tanto el Nearshoring en El Salvador como el impacto del Nearshoring en las mujeres (cuando esté disponible) para informar la investigación de campo y el informe final.	Notas consolidadas y anotaciones de la revisión bibliográfica
Desarrollar herramientas de investigación para entrevistas con informantes clave, discusiones de grupos focales y entrevistas en profundidad.	Herramientas de investigación
Realizar al menos veinte (20) entrevistas con informantes clave de empresas de Nearshoring en al menos 4 sectores, inversionistas/bancos, instituciones de promoción de exportaciones/inversiones, organizaciones de la sociedad civil y otras entidades para comprender cómo las mujeres han sido incluidas/impactadas por los esfuerzos de Nearshoring hasta la fecha y las oportunidades para garantizar beneficios positivos para las mujeres como PyMEs lideradas por mujeres y	Notas detalladas de cada entrevista

empleadas mujeres. La lista final de informantes clave se acordará con CATALYZE WBR.	
Llevar a cabo al menos nueve (9) discusiones de grupos focales (FGD) con tres grupos distintos de mujeres: 1. Las PyMEs lideradas por mujeres que se dedican al Nearshoring vendiendo directamente a una empresa multinacional 2. PyMEs lideradas por mujeres en las cadenas de suministro de las empresas de Nearshoring 3. Empleadas de empresas dedicadas al Nearshoring en El Salvador	Grabaciones y notas detalladas de cada FGD
Sobre la base de la información de la investigación primaria y secundaria, desarrollar recomendaciones específicas para los puntos de entrada en los que el capital privado/inversión pueden impulsar mejores resultados para las mujeres y cómo la programación de USAID/CATALYZE/USG puede facilitar la inversión. Las recomendaciones deben tener en cuenta los sectores y subsectores específicos con un potencial significativo para que el capital y la inversión privados impulsen mejores resultados económicos entre las mujeres.	Lista preliminar de recomendaciones para la revisión y retroalimentación del Proyecto USAID CATALYZE WBR
Redactar un informe sucinto en Microsoft Word que documente las principales conclusiones de la evaluación, así como las recomendaciones. El informe final también debe incluir dos (2) estudios de caso que destaquen cómo el Nearshoring puede impulsar mejores resultados empresariales y laborales para las mujeres. El informe debe estar finalizado en inglés y español.	Informes de la evaluación detallados en inglés y español. El informe de la evaluación deben alinearse con los requisitos de marca y marcado de USAID CATALYZE WBR.
Desarrollar PowerPoints en inglés y español con conclusiones y recomendaciones clave que se pueden utilizar al socializar los resultados con las partes interesadas clave del ecosistema, incluidos, entre otros, los donantes, incluidos USAID y las instituciones financieras.	Los PowerPoints incluyen puntos clave y aprendizajes de la evaluación en inglés y español. Los borradores de los informes de evaluación deben alinearse con los requisitos de marca y marcado de USAID CATALYZE.

### VIII. Entregables

El postor seleccionado deberá presentar los siguientes entregables vía correo electrónico al Proyecto de USAID CATALYZE WBR.

#	Entregable	Plazo de Entrega	% de Pago
1	<u>Plan de trabajo y metodología</u>	A los 10 días calendario de firmado el Subcontrato	10% del monto del subcontrato/contrato
2	<u>1er Informe de Avance</u> , que incluya: - Resumen de actividades realizadas. - Notas consolidadas y anotaciones de la revisión bibliográfica - Herramientas de investigación - Propuesta de la lista de informantes clave para las entrevistas - Perfiles de los participantes de los grupos focales.	A los 30 días calendario de firmado el Subcontrato	20% del monto del subcontrato/contrato
3	<u>2do Informe de Avance</u> que incluya: - Resumen de las actividades realizadas - Notas detalladas de cada entrevista - Grabaciones y notas detalladas de cada FGD - Lista preliminar de recomendaciones para la revisión y	A los 60 días calendario de firmado el Subcontrato	30% del monto del subcontrato/contrato

#	Entregable	Plazo de Entrega	% de Pago
	retroalimentación del Proyecto USAID CATALYZE WBR		
4	<u>Informe final de la evaluación</u> en Inglés y Español que incluya: - principales conclusiones de la evaluación documentadas - Recomendaciones - 2 estudios de caso que destaquen cómo el Nearshoring puede impulsar mejores resultados empresariales y laborales para las mujeres. - Presentación en PowerPoint incluyen puntos clave y aprendizajes de la evaluación para la socialización de los resultados	A los 90 días calendario de firmado el Subcontrato	40% del monto del subcontrato/contrato

#### IX. Plazo

El plazo para la implementación de la consultoría es de 3 meses a partir de la firma del Subcontrato

#### X. Supervisión

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