

Amendment to Request for Proposal

Amendment number: 1

Reference Request for Proposal Number: RFP-CATALYZE-WBR-2023-0398

Amendment effective date: December 14, 2023

Description of Amendment:

1. This amendment serves to modify the “Deadline for questions” on Page 1 of the RFP from ending on 11:59 pm on December 12, 2023 to ending on 11:59 pm on December 18th.
2. This amendment serves to modify the “Closing date and time for submitting proposals” on Page 1 of the RFP from ending on 11:59 pm on December 21, 2023 to ending on 11:59 pm on December 28th.

All the changes mentioned above have been added to the revised RFP in the attachment below this amendment.

Solicitud de Propuesta (SdP)

Numero de SpP:	RFP-CATALYZE- WBR-2023-0398
Fecha de emisión de la SdP:	07 de diciembre de 2023
Términos de Referencia / Especificaciones:	
Proposito	Contratar una empresa especializada para construcción de una comunidad virtual para PyMEs LPM “Comunidad de empresarias Davivienda”, a través del diseño y construcción o evaluación de soluciones existentes en el mercado que permitan poner en marcha una plataforma virtual que integre temas de interés, tales como educación financiera, oportunidades de networking, entre otros para este segmento.
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 28 de diciembre de 2023
Plazo para presentar preguntas	<input checked="" type="checkbox"/> Por vías electrónicas: enviar email a catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com con copia a maria.furtado@thepalladiumgroup.com antes de las 23:59 horas de El Salvador del 18 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 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 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.

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 Davivienda Salvadoreño, S.A. vienen realizando un trabajo colaborativo a fin de generar mayor acceso a las PYMEs-LPM, razón por la cual se plantea la presente consultoría

II. Propósito

Construir una comunidad virtual para PyMEs LPM “Comunidad de empresarias Davivienda”, a través del diseño y construcción o evaluación de soluciones existentes en el mercado que permitan poner en marcha una plataforma virtual que integre temas de interés, tales como educación financiera, oportunidades de networking, entre otros para este segmento

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 140 días calendario, 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

Entregables	Fecha de entregas	Pago
Plan de trabajo, metodología y cronograma de actividades de toda la implementación de la consultoría.	A los 10 días de firmado el subcontrato	10% del monto total del subcontrato
Informe resultados del estudio	A los 40 días de firmado el subcontrato	20% del monto total del subcontrato
Diseño de la plataforma virtual y plan de capacitación	A los 60 días de firmado el subcontrato	20% del monto total del subcontrato
Desarrollo de la plataforma virtual y transferencia de esta al Banco Davivienda y un plan de capacitación para el personal que el	A los 90 días de firmado el subcontrato	20% del monto total del subcontrato

Banco Davivienda designe, para la administración y/o operación de la plataforma		
Manuales para el uso de la plataforma (del administrador y del usuario)	A los 110 días de firmado el subcontrato	10% del monto total del subcontrato
Informe final de la consultoría	A los 140 días de firmado el subcontrato	20% del monto total del subcontrato

NOTA.- Los pagos se realizarán a los 30 días de aprobado el entregable y se reciba la factura del entregable aprobado

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-2023-0398. 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 con una antigüedad no menor a 5 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)	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"> 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. 	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 la enseñanza de temáticas relacionadas con: MIPYMES, finanzas, análisis financiero y crediticio, ventas y/o estrategia. Experiencia demostrada en la realización de asistencia técnica a instituciones financieras. Estructuración y conducción de metodologías de enseñanza basada en competencias. Experiencia en la formación en tema financieros, bancarios para MiPyMEs, con mayor enfoque a micro-top, pequeña y mediana empresa. Experiencia en el uso y puesta en marcha de procesos de formación en plataformas virtuales 	Sección 2.2 Experiencia del Ofertante del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	40
<ul style="list-style-type: none"> Comprensión clara del alcance de trabajo, la metodología a utilizar, demostrar capacidad logística, y de recursos humanos para desarrollar las asistencias técnicas respectivas y demostrar capacidad de hacer contenido para la plataforma virtual de Davivienda para ser utilizado por al menos 150 personas, con capacidad de grabar estas sesiones. 	Sección 2.3 Enfoque metodológico del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	40
TOTAL		100

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.procurments@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 Davivienda Salvadoreño, 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

Construir una comunidad virtual para PyMEs LPM “Comunidad de empresarias Davivienda”, a través del diseño y construcción o evaluación de soluciones existentes en el mercado que permitan poner en marcha una plataforma virtual que integre temas de interés, tales como educación financiera, oportunidades de networking, entre otros para este segmento

IV. Ámbito de intervención

La consultoría se desarrollará en El Salvador.

V. Actividades a realizar

El postor deberá realizar al menos las siguientes actividades:

- Presentar un plan de trabajo, que incluya la metodología a utilizar.
- Sostener reuniones de trabajo con funcionarios de Palladium y del Banco Davivienda, como parte de la implementación de la consultoría, con la finalidad de alinear las estrategias y temas de interés, así como coordinar el desarrollo de las actividades, tiempos y requerimientos de información, de ser el caso.
- Hacer un benchmark o estudio de mercado de plataformas digitales similares para ver cómo integrar buenas prácticas y elementos de valor y cómo diferenciarnos de lo que ya existe a nivel local e internacional.
- 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 Davivienda para comprender su comportamiento financiero, los temas de educación financiera más relevantes e interesantes para las empresarias, canales de venta y compra de productos y/o insumos (incluidos los virtuales) que son utilizados para sacar adelante a sus empresas, canales virtuales preferidos para recibir la capacitación, y

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

otros temas de interés que resulten del desarrollo de los focus group. Cada focus group debe incluir entre seis (6) y ocho (8) participantes.

- Realizar por los menos diez (10) entrevistas a empresarias del segmento de las PyMEs, que sean clientes y clientes potenciales del Banco Davivienda para comprender su comportamiento financiero, los temas de educación financiera más relevantes e interesantes para las empresarias, canales de venta y compra de productos y/o insumos (incluidos los virtuales) que son utilizados para sacar adelante a sus empresas, canales virtuales preferidos para recibir la capacitación, y otros temas de interés para las empresarias. Esta actividad se complementará con los focus groups, y se realizará para enriquecer los resultados esperados.
- Realizar una encuesta con al menos (25) respuestas de empresarias del segmento de las PyMEs, que sean clientes y clientes potenciales del Banco Davivienda para comprender su comportamiento financiero, los temas de educación financiera más relevantes e interesantes para las empresarias, canales de venta y compra de productos y/o insumos (incluidos los virtuales) que son utilizados para sacar adelante a sus empresas, canales virtuales preferidos para recibir la capacitación, y otros temas de interés para las empresarias. Esta actividad se complementará con los focus groups, y se realizará para enriquecer los resultados esperados.
- Elaborar un informe que detalle:
 - Descripción de los principales temas de interés de las empresarias;
 - Identificación de las necesidades de este segmento para educación financiera, identificando y justificando cuales son los temas de mayor de interés de las PyMEs- propiedad de mujeres (al menos 5), y que pudieran generar un mayor impacto en las solicitudes y gestión de financiamiento.
 - Descripción de los principales canales de compra y venta de productos y/o insumos utilizados (incluido los virtuales)
 - Descripción de otros temas de interés identificados
- Diseñar e implementar una plataforma virtual en común acuerdo con Palladium/Catalyze y Banco Davivienda Salvadoreño, que se pueda linkear o montar en el sitio web del Banco Davivienda y que adicionalmente incluya:
 - Secciones con información de interés para las empresarias; en diferentes formatos (videos, presentaciones, PDFs, imágenes, entre otros).
 - Un programa de capacitación virtual (malla curricular, metodología de enseñanza y estructura) de los temas identificados, el cual deberá ser puesto en operación a través módulos de capacitación, y que la herramienta permita administración o actualización de contenidos.
 - Una sección que permita la construcción de networking de empresarias; considerando comunicación tanto del banco hacia empresarias (grupal o individual) y viceversa, así como comunicación directa entre ellas mismas y divulgación de su perfil comercial para conocimiento de la red.
 - Un generador de reportes con información clave de utilidad para el Banco Davivienda como perfiles de clientes inscritos, variables demográficas, sociales, educación, redes sociales, entre otras, que pueda ser descargada o integrada con las herramientas analíticas del banco; así como también base de datos como Excel y/o documentos de texto (Word) y/o PDF y/o formatos similares que faciliten su análisis.
 - Medidas de seguridad para protección de los datos del cliente en común acuerdo con el Banco.Cabe mencionar que la plataforma no tendrá interacción con la banca transaccional.
- Desarrollar un manual de uso para el administrador de la plataforma y un plan de entrega para el administrador final en común acuerdo con Palladium/CATALYZE y Banco Davivienda Salvadoreño.
- Desarrollar un manual de uso de la plataforma para los usuarios, que vienen a ser las empresarias del segmento de las PyMEs.
- Diseñar e implementar un plan de capacitación para el personal que administrará la plataforma, el cual deberá incluir capacitación en el desarrollo y operación del software.
- En el caso se genere algún problema/conflicto en el uso y/o administración de la plataforma, debido a una falla en la construcción de esta, el postor se comprometerá a repararla sin ningún costo, en un plazo no mayor 48 horas, de reportado el incidente, incluso suceda el incidente hasta 12 meses después de aprobado el último entregable del subcontrato

VI. Entregables

La empresa consultora seleccionada para realizar esta consultoría y obtener los resultados propuestos debe entregar:

Primer Entregable. Plan de trabajo, metodología y cronograma de actividades de toda la implementación de la consultoría.

Segundo Entregable. Informe resultados del estudio que permita comprender el comportamiento financiero de las PyMEs lideradas por mujeres, y que incluya los temas de educación financiera (al menos 5) más relevantes e interesantes para las empresarias, canales de venta y compra de productos e insumos (incluidos los virtuales) que son utilizados por las empresarias para sacar adelante a sus empresas, canales virtuales para que reciban capacitación y otros temas de interés que se hayan identificado en los focus groups y/o entrevistas 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, relación de entrevistados entre otros, y cualquier otro anexo que fortalezca o justique el resultado del informe, que al menos deberá incluir:

- Antecedentes
- Objetivo
- Metodología Utilizada
- Análisis de información primaria
- Análisis de información secundaria
- Buenas prácticas identificadas
- Oportunidades de mejora
- Temario para programa de capacitación
- Recomendaciones

Tercer entregable. Diseño de una plataforma virtual a ser desarrollado en software open source o de código abierto, que se pueda linkear o montar en la plataforma de clientes del Banco Davivienda Diseño del programa de capacitación virtual, que incluya:

- Secciones con información de interés para las empresarias;
- Un programa de capacitación virtual (malla curricular, metodología de enseñanza y estructura) de los temas identificados, el cual deberá ser puesto en operación a través módulos de capacitación,
- Una biblioteca con herramientas y videos ya desarrolladas por Davivienda para PyMEs y PyMEs-LPM
- Una sección que permita la construcción de networking de empresarias;
- Un generador de reportes con información clave de utilidad para el Banco DAVIVIENDA, que pueda ser descargada en base de datos como Excel y/o documentos de texto (Word) y/o PDF y/o formatos similares que faciliten su análisis.

Cuarto entregable. Desarrollo de la plataforma virtual y transferencia de esta al Banco Davivienda, para lo cual deberá entregar un informe del desarrollo de la plataforma virtual que incluya entre otros la relación de fuentes y softwares utilizados, y recomendaciones de uso; y un plan de capacitación para el personal que el Banco Davivienda designe, para la administración y/o operación de la plataforma

Quinto entregable. Manuales para el uso de la plataforma (del administrador y del usuario).

Sexto entregable. Informe final de la consultoría, que incluya, entre otros, una sección del desarrollo de capacitación al personal que el Banco Davivienda designe para la administración y/o operación de la plataforma y una conformidad de uso y validación de la Plataforma, emitida por el Banco Davivienda, adicionalmente este informe al menos deberá incluir:

- Antecedentes
- Objetivo
- Resultados obtenidos
- Buenas prácticas identificadas
- Oportunidades de mejora
- Recomendaciones

VII. Cronograma y Pago

Entregables	Fecha de entregas	Pago
Plan de trabajo, metodología y cronograma de actividades de toda la implementación de la consultoría.	A los 10 días de firmado el subcontrato	10% del monto total del subcontrato
Informe resultados del estudio	A los 40 días de firmado el subcontrato	20% del monto total del subcontrato
Diseño de la plataforma virtual y plan de capacitación	A los 60 días de firmado el subcontrato	20% del monto total del subcontrato
Desarrollo de la plataforma virtual y transferencia de esta al Banco Davivienda y un plan de capacitación para el personal que el	A los 90 días de firmado el subcontrato	20% del monto total del subcontrato

Banco Davivienda designe, para la administración y/o operación de la plataforma		
Manuales para el uso de la plataforma (del administrador y del usuario)	A los 110 días de firmado el subcontrato	10% del monto total del subcontrato
Informe final de la consultoría	A los 140 días de firmado el subcontrato	20% del monto total del subcontrato

NOTA.- Los pagos se realizarán a los 30 días de aprobado el entregable y se reciba la factura del entregable aprobado

VIII. Plazo

El plazo para la implementación de la consultoría es de 0 días calendario a partir de la firma del Subcontrato

IX. Supervisión

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

X. Derechos De Autor Y Propiedad

Los productos, informes, datos y documentación de esta consultoría pertenecen a USAID y no podrán ser divulgados parcial ni totalmente por la empresa consultora sin autorización escrita del propietario. Todo aquel material utilizado para desarrollar esta iniciativa ya sea que haya sido producido por cualquiera de las partes previamente o haya surgido como resultado del proyecto, será cedido el proyecto de USAID CATALYZE.

De igual manera deberá firmar acuerdo de confidencialidad con Banco Davivienda Salvadoreño S.A.