

Solicitud de Propuesta (SdP)

Numero de SpP:	RFP-CATALYZE- WBR-2024-0386
Fecha de emisión de la SdP:	12 de febrero de 2024
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 29 de febrero de 2024
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 19 de febrero de 2024 <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.

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:

- Estos términos y condiciones;
- La primera página de esta SdP; y
- 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).

USAID CATALYZE Women Building Resilience (WBR) es una iniciativa bajo el Mecanismo CATALYZE que es implementado por Palladium. CATALYZE trabaja con empresas, inversores y otros actores clave del mercado para poder acceder al financiamiento del sector privado para el impacto del desarrollo, especialmente en sectores sociales desatendidos y países fronterizos. En El Salvador, la iniciativa de WBR apoya a Banco Agrícola a mejorar su enfoque de financiamiento de pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres (PyMEs-LPM) ampliar su alcance y escalar su cartera de clientes de PyMEs-LPM.

Banco Agrícola, es un banco salvadoreño fundado en el año 1955, es la entidad bancaria más importante de El Salvador y desde el 2007 es una compañía del Grupo Bancolombia. Que cuenta con más de 1,000 puntos de atención, entre ellos se encuentran; Agencias, Centros de servicio empresarial y corresponsales financieros. Además, Banco Agrícola tiene un compromiso con el apoyo a las PyMEs-LPM y cuenta con productos como Crédito Mujer Futuro, que otorga crédito para el financiamiento a empresas lideradas por mujeres del segmento pequeña y mediana empresa.

II. Propósito

Realizar un análisis del mercado de las PyMES, con énfasis en las PyMES Lideradas por Mujeres (PyMES-LPM) para apoyar al Banco Agrícola de El Salvador a entender las necesidades de estos segmentos y redefinir su propuesta de valor orientada a este segmento.

III. Tipo de contrato

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

IV. Período de implementación del subcontrato/contrato anticipado

El periodo de implementación del subcontrato es de 100 días calendarios, y se espera se inicie el 15 de marzo de 2024.

V. Lugar de Implementación

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

VI. Entregables clave y cronograma

#	Entregable	Fecha	Porcentaje
---	------------	-------	------------

1	Plan de trabajo y plan de desarrollo de la investigación de mercado, incluyendo las fuentes e informantes clave.	10 días calendario después de la firma del subcontrato.	10% del monto total del subcontrato
2	Reporte de la investigación del mercado que detalle: <ul style="list-style-type: none"> - Metodología usada para la investigación de fuentes primarias y secundarias, los focus group y para las entrevistas a profundidad. - Hallazgos de la investigación de mercado, relacionado al análisis del segmento en estudio y cuáles son los servicios y productos que son requeridos por las mujeres propietarias de negocios y banca de personas. Sus canales preferidos para el relacionamiento con la institución financiera. - Recomendaciones de medidas que la institución financiera puede adoptar para utilizar estos hallazgos. 	50 días calendario después de la firma del subcontrato.	25% del monto total del subcontrato
3	Estudio de la competencia <ul style="list-style-type: none"> - Exploración del mercado para identificar qué servicios financieros y no financieros están disponibles para las PyME-LPM en El Salvador. - Mapa de posicionamiento de la competencia para identificar las brechas del mercado que podría cubrir el Banco. 	65 días calendario después de la firma del subcontrato.	15% del monto total del subcontrato
4	<ul style="list-style-type: none"> - Propuesta de valor, basada en los resultados de los productos nº 2 y nº 3, que posiciona a la institución financiera para responder a las necesidades y deseos de las PYME-LPM y que la diferencia de otras instituciones financieras del mercado. - Propuesta de estrategia para hacer operativa la propuesta de valor dentro del banco, incluyendo recomendaciones para la formación del personal, el desarrollo de materiales de marketing, etc.. 	90 días calendario después de la firma del subcontrato.	30% del monto total del subcontrato
5	Informe final que incluya: <ul style="list-style-type: none"> - Un resumen de todas las reuniones desarrolladas con los departamentos de las entidades financieras y sus reacciones a las propuestas. - Los acuerdos obtenidos con la institución financiera. 	100 días calendario después de la firma del 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/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-2024-0386. 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 salvadoreña legalmente establecida con al menos 5 años de experiencia en la elaboración de investigaciones de mercado, preferentemente en el sistema financiero.	Copia del certificado o estatuto y/o escritura de la empresa
(b)	No debe tener exclusiones activas del trabajo con el gobierno de EE. UU. (www.sam.gov), la	N/A

	ONU (Lista de sanciones) o la Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro de EE. UU.	
(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)	30
<ul style="list-style-type: none"> Experiencia demostrada en la realización de asistencia técnica a instituciones financieras. Experiencia en el diseño de productos financieros, bancarios para MiPyMEs, con mayor enfoque a micro-top y pequeña empresa será mejor valorada. 	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. Demostrar la capacidad logística, y de recursos humanos para desarrollar las actividades y la asistencia objeto de esta consultoría. Describir la metodología que utilizará para implementación de la consultoría. 	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)

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/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).

USAID CATALYZE Women Building Resilience (WBR) es una iniciativa bajo el Mecanismo CATALYZE que es implementado por Palladium. CATALYZE trabaja con empresas, inversores y otros actores clave del mercado para poder acceder al financiamiento del sector privado para el impacto del desarrollo, especialmente en sectores sociales desatendidos y países fronterizos. En El Salvador, la iniciativa de WBR apoya a Banco Agrícola a mejorar su enfoque de financiamiento de pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres (PyMEs-LPM) ampliar su alcance y escalar su cartera de clientes de PyMEs-LPM.

Banco Agrícola, es un banco salvadoreño fundado en el año 1955, es la entidad bancaria más importante de El Salvador y desde el 2007 es una compañía del Grupo Bancolombia. Que cuenta con más de 1,000 puntos de atención, entre ellos se encuentran; Agencias, Centros de servicio empresarial y corresponsales financieros. Además, Banco Agrícola tiene un compromiso con el apoyo a las PyMEs-LPM y cuenta con productos como Crédito Mujer Futuro, que otorga crédito para el financiamiento a empresas lideradas por mujeres del segmento pequeña y mediana empresa.

III. Propósito

Realizar un análisis del mercado de las PyMES, con énfasis en las PyMES Lideradas por Mujeres (PyMES-LPM) para apoyar al Banco Agrícola de El Salvador a entender las necesidades de estos segmentos y redefinir su propuesta de valor orientada a este segmento.

IV. Ámbito de intervención

El subcontrato se desarrollará en El Salvador.

V. Tareas y Responsabilidades

El trabajo del subcontratista estará dividido en dos fases. El subcontratista deberá completar las siguientes tareas en cada fase:

Fase I: Estudio de Mercado

Elaborar un estudio de mercado, competencia y contexto local para apoyar la toma de decisiones basada en información. El estudio de mercado, sin estar limitado a lo descrito, debe contener:

- a. Una categorización general del tamaño de los siguientes mercados: Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en general y PyMEs-LPM en El Salvador
- b. Información detallada de los competidores de Banco Agrícola en el mercado salvadoreño: benchmarking de los productos y servicios financieros y no financieros de los competidores directos (bancos comerciales, cooperativas, micro-financieras).
- c. Un apartado que explore las oportunidades para atender el segmento de PyMES-LPM en mercados no tradicionales. Ejemplo: negocios tecnológicos, entre otros que puedan identificarse.
- d. Identificación de las necesidades financieras y no financieras del segmento de PYMES-LPM que oriente al Banco Agrícola sobre los valores agregados que pueden ofrecerse a este segmento diferenciándose de la competencia para atraer más clientes. Los análisis pueden estar orientados a la identificación de las principales necesidades de productos financieros y el acompañamiento que requieren las clientes de este segmento. Ejemplo: créditos, seguros, productos digitales; la identificación de necesidades no financieras del segmento de mercado de PyMES-LPM. Para esto, el subcontratista deberá investigar y describir las mejores prácticas utilizadas a nivel regional e internacional, las cuales deben basarse en evidencias que las validen y justifiquen.
- e. Las actividades esperadas para desarrollar este análisis pueden incluir, pero no estar limitadas a:
 - Llevar a cabo al menos tres (3) discusiones en grupos focales con clientes y clientes potenciales del banco y/o no clientes, centrados en productos bancarios para PYME con entre seis (6) y ocho (8) PyME-LPM por grupo focal. Los temas de debate incluirán sus comportamientos financieros actuales, percepciones de las relaciones bancarias actuales y de los productos financieros disponibles (por ejemplo, servicio al cliente, tiempo de respuesta, etc.), necesidades financieras insatisfechas, canales preferidos para la entrega de productos bancarios y necesidades de servicios no financieros, entre otros temas. Preferentemente se celebrarán un grupo focal en cada una de las zonas de El Salvador (Occidente, Centro y Oriente). Los grupos focales deben realizarse en persona.
 - Llevar a cabo tres (3) discusiones de grupos focales con clientes y clientes potenciales del banco y/o no clientes centrados en productos bancarios minoristas de banca de personas con entre seis (6) y ocho (8) mujeres por grupo focal para comprender sus comportamientos financieros actuales, percepciones de las relaciones bancarias actuales y productos financieros disponibles, necesidades financieras insatisfechas, canales preferidos para la entrega de productos bancarios y necesidades de servicios no financieros, entre otros temas. Preferentemente se celebrará un grupo focal en cada una de las zonas de El Salvador (Occidente, Centro y Oriente). Los grupos focales deben realizarse en persona.
 - Realizar diez (10) entrevistas en profundidad con PYME-LPM y diez (10) entrevistas en profundidad con mujeres como clientes de banca personal para explorar sus comportamientos financieros actuales, percepciones de las relaciones bancarias actuales y productos financieros disponibles, necesidades financieras insatisfechas, canales preferidos para el compromiso bancario y necesidades de servicios no financieros, entre otros temas.

Fase 2: Desarrollo de la Propuesta de Valor

- a. Realizar un breve estudio de mercado para identificar los servicios financieros y no financieros disponibles para las PYME lideradas por mujeres en El Salvador, incluidos los productos dirigidos y no dirigidos específicamente a las PYME lideradas por mujeres. En este estudio se debe incluir cual es el rol/faceta como líder de la PYME, identificando las brechas sobre habilidades blandas, nivel académico, necesidades más allá del negocio que incluso incluyan a la familia y sus roles como empresaria/esposa/ madre, entre otros.
- b. Mapear el posicionamiento de la competencia con el fin de identificar las lagunas del mercado que podrían ser cubiertas por la institución financiera. El mapa de la competencia debe incluir los principales bancos que son competencia directa de Banco Agrícola en El Salvador.
- c. Basándose en los resultados del análisis del mercado, el mapa de la competencia y el estudio de mercado, desarrollar una propuesta de valor clara para el cliente que responda a las necesidades y deseos de las PyME-LPM y que diferencie al Banco Agrícola en el mercado salvadoreño.
- d. Desarrollar una estrategia para hacer operativa la propuesta de valor dentro del banco (formación del personal, desarrollo de materiales de marketing, etc.) que será evaluada por el Banco, quien determinará el calendario de lanzamiento de los productos y la forma de llevarla a cabo

VI. Entregables

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

#	Entregable	Fecha	Porcentaje
1	Plan de trabajo y plan de desarrollo de la investigación de mercado, incluyendo las fuentes e informantes clave.	10 días calendario después de la firma del subcontrato.	10% del monto total del subcontrato
2	<p>Reporte de la investigación del mercado que detalle:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Metodología usada para la investigación de fuentes primarias y secundarias, los focus group y para las entrevistas a profundidad. - Hallazgos de la investigación de mercado, relacionado al análisis del segmento en estudio y cuáles son los servicios y productos que son requeridos por las mujeres propietarias de negocios y banca de personas. Sus canales preferidos para el relacionamiento con la institución financiera. - Recomendaciones de medidas que la institución financiera puede adoptar para utilizar estos hallazgos. 	50 días calendario después de la firma del subcontrato.	25% del monto total del subcontrato
3	<p>Estudio de la competencia</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exploración del mercado para identificar qué servicios financieros y no financieros están disponibles para las PyME-LPM en El Salvador. - Mapa de posicionamiento de la competencia para identificar las brechas del mercado que podría cubrir el Banco. 	65 días calendario después de la firma del subcontrato.	15% del monto total del subcontrato
4	<ul style="list-style-type: none"> - Propuesta de valor, basada en los resultados de los productos nº 2 y nº 3, que posiciona a la institución financiera para responder a las necesidades y deseos de las PYME-LPM y que la diferencia de otras instituciones financieras del mercado. - Propuesta de estrategia para hacer operativa la propuesta de valor dentro del banco, incluyendo recomendaciones para la formación del personal, el 	90 días calendario después de la firma del subcontrato.	30% del monto total del subcontrato

	desarrollo de materiales de marketing, etc.		
5	<p>Informe final que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un resumen de todas las reuniones desarrolladas con los departamentos de las entidades financieras y sus reacciones a las propuestas. - Los acuerdos obtenidos con la institución financiera. 	100 días calendario después de la firma del subcontrato.	20% del monto total del subcontrato

VII. Plazo

El plazo para la implementación de la consultoría es de 100 días calendarios a partir de la firma del subcontrato.

VIII. Monitoreo.

El subcontratista será supervisado por la Líder de Actividad de CATALIZE WBR en Washington DC o la persona designada para esta función. El equipo local de CATALIZE El Salvador también estará en comunicación con el subcontratista.

IX. Derechos de Autor y propiedad intelectual.

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.

El subcontratista deberá firmar acuerdo de confidencialidad con Banco Agrícola, S.A.