

Solicitud de Propuesta (SdP)

Numero de SpP:	RFP-CATALYZE- WBR-2024-0407
Fecha de emisión de la SdP:	22 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 11 de marzo 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 29 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:

- (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 Banco Promerica, S.A. vienen realizando un trabajo colaborativo a fin de generar mayor acceso a financiamiento a las PYME-LPM, razón por la cual se plantea la presente consultoría.

II. Propósito

Contratar una empresa especializada para el diseño y construcción de 5 módulos de contenidos de formación, para incorporar a la Plataforma de educación financiera para PyMEs LPM “Comunidad de empresarias de Banco Promerica”; además de realizar una actualización o refrescamiento a 10 módulos de formación, existentes dentro de la plataforma de educación financiera del Banco.

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 90 días calendarios, y se espera se inicie el 25 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

Entregables	Fecha de entregas	Pago
Primer Entregable: Informe que contenga un Plan de trabajo, con la 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
Segundo Entregable: Informe que detalle los resultados del análisis del diagnóstico basado, en el Estudio de Mercado que se hizo de la	A los 30 días de firmado el subcontrato	25% del monto total del subcontrato

<p>Plataforma Virtual, y que, en conjunto con Banco Promerica, se hagan y definan según sea la necesidad de formación, de este análisis se hará una propuesta con recomendaciones de los cambios, actualizaciones o refrescamiento que se deberán hacer a los 10 módulos existentes de la plataforma.</p> <p>El análisis deberá contar también con una propuesta con recomendaciones de los nuevos 5 módulos de contenidos a desarrollar e incorporar en la plataforma.</p> <p>En este informe se debe incluir al menos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buenas prácticas identificadas en contenidos actuales • Oportunidades de mejora para contenidos actuales • Nueva currículo o temario propuesto para programa de capacitación • Justificación del porque las nuevas temáticas seleccionadas, cuáles son los temas de mayor de interés de las PyMEs-propiedad de mujeres (al menos 3), y que pudieran generar un mayor impacto en las solicitudes y gestión de financiamiento. 		
<p>Tercer entregable: Programa de capacitación virtual propuesto y aprobado que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un informe con la aprobación de Banco Promerica y CATALYZE, de los 5 nuevos módulos de contenidos propuestos para el Programa de capacitación virtual a incorporar a la plataforma de Banco Promerica. • Un detalle con la actualización y/o refrescamiento de todos los módulos de formación que contendrá la plataforma virtual, incluyendo la propuesta de contenido de los nuevos 5 módulos de capacitación virtual, que incluya (malla curricular, metodología de enseñanza, estructura y objetivos) de los temas que conformaran el nuevo Programa de Formación Virtual. • Contenido para una biblioteca virtual, con todas las temáticas impartidas con herramientas como diccionario, y videos de apoyo para Banco Promerica para PyMEs y PyMEs-LPM 	<p>A los 60 días de firmado el subcontrato</p>	<p>30% del monto total del subcontrato</p>
<p>Cuarto entregable: Informe final de la consultoría que incluya un resumen de todo lo relacionado al desarrollo de la consultoría con la validación de Banco Promerica, para todo lo referente de la malla curricular sobre los</p>	<p>A los 90 días de firmado el subcontrato</p>	<p>35% del monto total del subcontrato</p>

<p>contenidos actualizados y los nuevos 5 módulos ya incorporados a la plataforma.</p> <p>El informe al menos deberá incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resumen ejecutivo • Introducción • Objetivo • Metodología utilizada • Resultados obtenidos • Buenas prácticas identificadas • Recomendaciones 		
---	--	--

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 Económica

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-2024-0407. 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 enseñanza, diseño y construcción de temáticas o mallas curriculares relacionadas con: MiPyMEs-lideradas por mujeres, finanzas, análisis financiero y crediticio, ventas y/o estrategia.	-Copia del certificado o estatuto y/o escritura de la empresa, Anexo 01 de esta SdP: Expediente para presentar Propuesta Técnica
(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)	30
<ul style="list-style-type: none"> Al menos 5 años de experiencia en la enseñanza, diseño y construcción de temáticas o mallas curriculares relacionadas con: MiPyMEs-lideradas por mujeres, finanzas, análisis financiero y crediticio, ventas y/o estrategia. Experiencia demostrada en la realización de asistencia técnica a instituciones financieras. Experiencia en la 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. 	Sección 2.2 Experiencia del Ofertante del expediente de la propuesta técnica (Anexo 01 de la SdP)	30

<ul style="list-style-type: none"> Experiencia en el uso y puesta en marcha de procesos de formación en plataformas virtuales 		
<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/policias> 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 Banco Promerica, S.A. vienen realizando un trabajo colaborativo a fin de generar mayor acceso a financiamiento a las PYME-LPM, razón por la cual se plantea la presente consultoría.

III. Propósito

Contratar una empresa especializada para el diseño y construcción de 5 módulos de contenidos de formación, para incorporar a la Plataforma de educación financiera para PyMEs LPM “**Comunidad de empresarias de Banco Promerica**”; además de realizar una actualización o refrescamiento a 10 módulos de formación, existentes dentro de la plataforma de educación financiera del Banco.

IV. Ámbito de intervención

El subcontrato se desarrollará en El Salvador.

V. Actividades a desarrollar

El postor deberá realizar al menos las siguientes actividades:

- Presentar un plan de trabajo, que incluya la metodología a utilizar.
- Sustener reuniones de trabajo con funcionarios de CATALYZE WBR y Banco Promerica, como parte de la implementación de la consultoría, con la finalidad de alinear las estrategias y temas de interés, así como entender y coordinar los requerimientos de contenidos, para el mejor desarrollo de las actividades, tiempos y requerimientos de información, de ser el caso.
- Con base a un diagnóstico existente de 10 módulos de formación dentro de la plataforma virtual, junto con Banco Promerica, se deberá realizar un análisis de los contenidos de formación pasados con los que ha estado funcionando la plataforma y que cuales serán los cambios, actualizaciones o refrescamiento que se deberán hacer. **Se refiere más que todo a la forma o estructura como tal, no al contenido.**

- Diseñar, construir e implementar **5** módulos de contenido para formación, orientados a PyMEs LPM. Estos módulos servirán de formación para clientes actuales¹ y clientes potenciales de Banco Promerica para comprender su comportamiento financiero, los temas de educación financiera, deberán ser del interés y la necesidad para las empresarias (referirse al informe final del MdE) que existe y que será proporcionado por CATALYZE, los cuales tendrán el visto bueno de Banco Promerica.
- Para todo el análisis y diagnóstico, la empresa ganadora, deberá tomar de referencia y como punto de partida los resultados de la Experiencia del Usuario e informe final de un estudio de mercado previo, específicamente para el módulo de contenidos (esta información se proporcionará por parte de CATALYZE WBR).
- Antes de dar por finalizado y aprobado los módulos de los contenidos de formación para subirse en la plataforma, la empresa deberá hacer una presentación previa a ejecutivos de Banco Promerica y CATALYZE, con todos los contenidos, tiempos y malla curricular de las temáticas que tendrá la plataforma, y deberá contar con el visto bueno para poder subirse ya a la plataforma o hacer las respectivas modificaciones.
- Entrega de un informe, en el que se incorporará todo lo referente a las actualizaciones que se hicieron, a los módulos existentes, y toda la malla curricular de los nuevos 5 módulos y todos los que contendrá la plataforma, así como sus objetivos para cada módulo.

VI. Entregables

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

Primer Entregable: Informe que contenga un Plan de trabajo, con la metodología y cronograma de actividades de toda la implementación de la consultoría.

Segundo Entregable: Informe que detalle los resultados del análisis del diagnóstico basado, en el Estudio de Mercado que se hizo de la Plataforma Virtual, y que, en conjunto con Banco Promerica, se hagan y definan según sea la necesidad de formación, de este análisis se hará una propuesta con recomendaciones de los cambios, actualizaciones o refrescamiento que se deberán hacer a los 10 módulos existentes de la plataforma.

El análisis deberá contar también con una propuesta con recomendaciones de los nuevos 5 módulos de contenidos a desarrollar e incorporar en la plataforma.

En este informe se debe incluir al menos:

- Buenas prácticas identificadas en contenidos actuales
- Oportunidades de mejora para contenidos actuales
- Nueva currículo o temario propuesto para programa de capacitación
- Justificación del porque las nuevas temáticas seleccionadas, cuáles son los temas de mayor de interés de las PyMEs- propiedad de mujeres (al menos 3), y que pudieran generar un mayor impacto en las solicitudes y gestión de financiamiento.

Tercer entregable: Nuevo programa de capacitación virtual propuesto y aprobado que incluya:

- Un informe con la aprobación de Banco Promerica y CATALYZE, de los 5 nuevos módulos de contenidos propuestos para el Programa de capacitación virtual a incorporar a la plataforma de Banco Promerica.
- Un detalle con la actualización y/o refrescamiento de todos los módulos de formación que contendrá la plataforma virtual, incluyendo la propuesta de contenido de los nuevos 5 módulos de capacitación virtual, que incluya (malla curricular, metodología de enseñanza, estructura y objetivos) de los temas que conformaran el nuevo Programa de Formación Virtual.
- Contenido para una biblioteca virtual, con todas las temáticas impartidas con herramientas como diccionario, y videos de apoyo para Banco Promerica para PyMEs y PyMEs-LPM

Cuarto entregable: Informe final de la consultoría que incluya un resumen de todo lo relacionado al desarrollo de la consultoría con la validación de Banco Promerica, para todo lo referente de la malla curricular sobre los contenidos actualizados y los nuevos 5 módulos ya incorporados a la plataforma.

¹ La información será proporcionada por el Banco Promerica, al postor ganador
USAID|CATALYZE WBR RFP-CATALYZE- WBR-2024-0407

- El informe al menos deberá incluir:
- Resumen ejecutivo
- Introducción
- Objetivo
- Metodología utilizada
- Resultados obtenidos
- Buenas prácticas identificadas
- Recomendaciones

VII. Cronograma y pago

Entregables	Fecha de entregas	Pago
<p>Primer Entregable: Informe que contenga un Plan de trabajo, con la metodología y cronograma de actividades de toda la implementación de la consultoría.</p>	<p>A los 10 días de firmado el subcontrato</p>	<p>10% del monto total del subcontrato</p>
<p>Segundo Entregable: Informe que detalle los resultados del análisis del diagnóstico basado, en el Estudio de Mercado que se hizo de la Plataforma Virtual, y que, en conjunto con Banco Promerica, se hagan y definan según sea la necesidad de formación, de este análisis se hará una propuesta con recomendaciones de los cambios, actualizaciones o refrescamiento que se deberán hacer a los 10 módulos existentes de la plataforma.</p> <p>El análisis deberá contar también con una propuesta con recomendaciones de los nuevos 5 módulos de contenidos a desarrollar e incorporar en la plataforma.</p> <p>En este informe se debe incluir al menos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buenas prácticas identificadas en contenidos actuales • Oportunidades de mejora para contenidos actuales • Nueva currículo o temario propuesto para programa de capacitación • Justificación del porque las nuevas temáticas seleccionadas, cuáles son los temas de mayor de interés de las PyMEs-propiedad de mujeres (al menos 3), y que pudieran generar un mayor impacto en las solicitudes y gestión de financiamiento. 	<p>A los 30 días de firmado el subcontrato</p>	<p>25% del monto total del subcontrato</p>
<p>Tercer entregable: Programa de capacitación virtual propuesto y aprobado que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un informe con la aprobación de Banco Promerica y CATALYZE, de los 5 nuevos módulos de contenidos propuestos para el Programa de capacitación virtual a 	<p>A los 60 días de firmado el subcontrato</p>	<p>30% del monto total del subcontrato</p>

<p>incorporar a la plataforma de Banco Promerica.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un detalle con la actualización y/o refrescamiento de todos los módulos de formación que contendrá la plataforma virtual, incluyendo la propuesta de contenido de los nuevos 5 módulos de capacitación virtual, que incluya (malla curricular, metodología de enseñanza, estructura y objetivos) de los temas que conformaran el nuevo Programa de Formación Virtual. • Contenido para una biblioteca virtual, con todas las temáticas impartidas con herramientas como diccionario, y videos de apoyo para Banco Promerica para PyMEs y PyMEs-LPM 		
<p>Cuarto entregable: Informe final de la consultoría que incluya un resumen de todo lo relacionado al desarrollo de la consultoría con la validación de Banco Promerica, para todo lo referente de la malla curricular sobre los contenidos actualizados y los nuevos 5 módulos ya incorporados a la plataforma.</p> <p>El informe al menos deberá incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resumen ejecutivo • Introducción • Objetivo • Metodología utilizada • Resultados obtenidos • Buenas prácticas identificadas • Recomendaciones 	<p>A los 90 días de firmado el subcontrato</p>	<p>35% del monto total del subcontrato</p>

NOTA.- Los pagos se realizarán a los 30 días de aprobado el entregable y se reciba la factura del entregable aprobado (lo que suceda al final)

VIII. Plazo

El plazo para la implementación de la consultoría es de 90 días calendarios a partir de la firma del subcontrato.

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 Promerica, S.A.