

## Solicitud de Propuestas (RFP, por sus siglas en inglés)

Título de la RFP #:	RFP-CATALYZE- WBR-2024-0402
Fecha de emisión de la RFP:	12 de marzo de 2024
Términos de referencia / especificaciones:	
Proyecto	CATALYZE Innovative Blended Finance
La empresa	Palladium International, LLC
País de implementación	El Salvador
Hora y fecha de cierre	18 de marzo de 2024, 11:59 PM EST
Fecha límite para preguntas y comentarios	<input type="checkbox"/> Recibido en <a href="mailto:catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com">catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com</a> antes del 6 de marzo de 2024 <input checked="" type="checkbox"/> N/A
Conferencia con solicitantes	<input checked="" type="checkbox"/> N/A
Detalles de la entrega	Las propuestas serán aceptadas: <input checked="" type="checkbox"/> Por vías electrónicas: enviar email a <a href="mailto:catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com">catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com</a> con copia a <a href="mailto:maria.furtado@thepalladiumgroup.com">maria.furtado@thepalladiumgroup.com</a> <input type="checkbox"/> Por copia impresa (ofertas selladas)
Periodo de Validez:	75 días (Marzo 2024 a Junio 2024)

Gracias por su interés en este proceso de adquisiciones. Como contratista administrativo del Proyecto CATALYZE Innovative Blended Finance financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en inglés), Palladium le invita a enviar una propuesta para los terminos de referencia adjuntos en el anexo A. Su propuesta debera ser válida durante el período de validez indicado anteriormente.

Por favor envíe su intención de someter una propuesta respondiendo vía correo electrónico antes de la fecha límite para preguntas y comentarios. Las respuestas a las preguntas se distribuirán a todos los solicitantes que han expresado interés en entregar una propuesta antes de la fecha de cierre.

Por favor envíe su propuesta de conformidad con los detalles que se especifican arriba, a más tardar a la hora y la fecha de cierre establecidas. Esta RFP no obliga a Palladium a adjudicar un contrato ni compromete a Palladium a pagar ningun costo asociado con la preparación y la entrega de una propuesta. Palladium no tiene ninguna responsabilidad por los errores en los datos que puedan resultar de los procesos de transmisión ni conversión de los mismos.

Cordialmente,

Equipo de adquisiciones de CATALYZE

## Términos y condiciones

### 1. Condiciones de la propuesta

Al enviar su propuesta, los posibles proveedores se registrarán por estos términos y condiciones, y deberán enviar sus ofertas con todos los detalles necesarios en inglés y con los precios cotizados en una sola moneda.

### 2. Presentación de la propuesta

A su entera discreción, la empresa podrá conceder una prórroga de la hora de cierre para recibir propuestas. La empresa no evaluará ninguna propuesta recibida después de la hora de cierre especificada en la RFP, al menos que así lo determine a su entera y absoluta discreción.

### 3. Evaluación

La empresa puede revisar todas las propuestas para constatar su conformidad con esta RFP y determinar cuál es la mejor bajo las circunstancias presentes

### 4. Alteraciones

La empresa puede rehusarse a evaluar una propuesta que presente alguna alteración, supresión, ilegibilidad, ambigüedad o detalles incompletos.

### 5. Derechos de la empresa

A su entera discreción, la empresa puede suspender la RFP, rehusarse a aceptar cualquier propuesta, dar por concluido, prorrogar o modificar su proceso de selección; rehusarse a emitir cualquier contrato, buscar información o negociar con cualquier posible proveedor al que no se haya invitado a enviar una propuesta, satisfacer sus requisitos de forma separada a este proceso de RFP, dar por concluidas las negociaciones en cualquier momento e iniciarlas con otro posible proveedor, evaluar propuestas según lo considere pertinente (incluido lo referente a la información suministrada por un posible proveedor o por una tercera parte), y negociar con uno o más posibles proveedores.

### 6. Enmiendas y consultas

La empresa puede enmendar o clarificar cualquier aspecto de la RFP antes de su hora de cierre, al emitir una enmienda a la RFP de la misma manera en que se distribuyó la solicitud original. En la medida de lo posible, estas enmiendas o clarificaciones se darán a conocer de forma simultánea a todas las partes. Cualquier consulta sobre esta RFP deberá enviarse a la persona de contacto mencionada en la primera página de esta RFP.

### 7. Clarificación

En cualquier momento antes de la ejecución de un contrato, la empresa puede buscar clarificación o solicitar información adicional a alguno o a todos los posibles proveedores, al igual que efectuar negociaciones y conversaciones con estos con relación a sus cotizaciones. Al hacerlo, la empresa no permitirá que ningún posible proveedor adapte o enmiende considerablemente su propuesta.

### 8. Confidencialidad

En sus propuestas, los posibles proveedores deberán identificar cualquier aspecto de estas que consideren que se deba tratar como confidencial y exponer las razones. Los posibles proveedores deberán tener presente que la empresa solo aceptará tratar información como confidencial en aquellos casos en que lo considere pertinente. En ausencia de un acuerdo al respecto, los posibles proveedores reconocen que la empresa tiene derecho a revelar información incluida en sus propuestas.

Los posibles proveedores reconocen que, en el transcurso de esta RFP, podrían tener acceso o familiarizarse con información confidencial de la empresa (incluida la existencia y los términos de esta RFP, al igual que los términos de referencia). Los posibles proveedores aceptan mantener la confidencialidad de esa información y evitar su divulgación no autorizada a cualquier otra persona. De tener que revelar información confidencial debido a algún procedimiento jurídico o ley pertinente, los posibles proveedores enviarán a la empresa una notificación con suficiente tiempo de anticipación sobre la divulgación de esta información. Las partes aceptan que esta obligación es pertinente durante la RFP y después de que finalice ese proceso

### 9. Alternativas

Los posibles proveedores pueden enviar propuestas mediante métodos alternativos que se aborden en los requisitos de la empresa descritos en la RFP, siempre que la opción de hacerlo se

haya especificado en la RFP o se haya acordado por escrito con la empresa antes de la hora de cierre para enviar la solicitud. Los posibles proveedores son responsables de incluir suficientes detalles sobre una solución alternativa que permita su evaluación.

### 10. Material de referencia

Si la RFP hace referencia a cualquier otro material, lo que incluye, sin limitación alguna, informes, planes, ilustraciones, muestras y otros, los posibles proveedores son responsables de obtener ese material de referencia y analizarlo al estructurar sus propuestas y, de solicitárselo, de suministrar este material a la empresa.

### 11. Base de los precios

Los precios de las propuestas deben incluirse como precios fijos máximos y mostrarse sin impuestos, así como el componente relativo a los impuestos y sus precios con impuestos ya incluidos. El monto del contrato, que deberá incluir todos los impuestos, al igual que todos los cargos y costos del proveedor, será la cantidad máxima que pagará la empresa por los bienes y/o servicios.

### 12. Información financiera

Si así lo solicita la empresa, los posibles proveedores deberán tener la capacidad de demostrar su estabilidad financiera y su habilidad de permanecer viables como proveedores de bienes y/o servicios durante el período que abarque cualquier acuerdo suscrito. Además, si así lo solicita la empresa, los posibles proveedores deberán suministrar lo antes posible la información o la documentación que la empresa requiera de forma razonable, con el propósito de evaluar su estabilidad financiera.

### 13. Referencias

La empresa se reserva el derecho de comunicarse con las partes incluidas como referencias, o con cualquier otra persona, directamente y sin tener que notificar al posible proveedor.

### 14. Conflicto de intereses

Los posibles proveedores deberán notificar de inmediato a la empresa si surge algún conflicto de intereses, ya sea real o percibido (un conflicto de intereses percibido es aquel en el que una persona razonable pensaría que es probable que sus criterios y/o acciones se vean comprometidos, ya sea debido a un interés financiero o personal (incluidos los de sus familiares) en el proceso de adquisición o en la empresa).

### 15. Incongruencias

Si se observa alguna incongruencia entre cualquiera de las partes que constituyen la RFP, se deberá aplicar el siguiente orden de precedencia:

- (a) Estos términos y condiciones;
- (b) La primera página de esta RFP; y
- (c) El/los anexo(s).

A fin de que prevalezcan las disposiciones incluidas en el documento de mayor rango jerárquico, en la medida en que existan tales incongruencias.

### 16. Confabulación e incentivos ilegales

Los posibles proveedores y sus funcionarios, empleados, agentes y asesores no deberán adoptar una conducta colusoria, anticompetitiva u otro comportamiento similar contra cualquier otro posible proveedor o persona, o presupuestar un incentivo ilegal con respecto a la propuesta que envíen o referente al proceso de esta RFP.

Los posibles proveedores deberán revelar si las propuestas se han elaborado con ayuda de algún empleado, ya sea actual o anterior, de la empresa (dentro de los nueve meses anteriores y con un grado considerable de participación en el diseño, elaboración, valoración, revisión y/o gestión diaria de esta actividad), y deberán tener presente que, debido a esta situación, sus propuestas podrían quedar excluidas del proceso.

Los posibles proveedores garantizan que no han suministrado ni ofrecido ningún pago, obsequio, artículo, recepción o cualquier otro beneficio a la empresa, sus empleados, consultores, agentes, subcontratistas (o cualquier otra persona que participe en el proceso de toma de decisiones referentes a esta RFP), lo cual podría dar origen a la percepción de un soborno o corrupción con relación a la RFP o a otros negocios o tratos entre las partes.

### 17. Jurisdicción

El presente contrato se ejecutará con sujeción a las leyes del Distrito de Columbia, Estados Unidos de Norteamérica. El lenguaje de arbitraje será el inglés.

Tanto el proveedor como la empresa realizarán sus mejores esfuerzos para dirimir toda disputa, controversia, reclamo o demanda que surja o se relacione con este contrato, o con su incumplimiento, rescisión o invalidez.

Si no se puede lograr una resolución aceptable para ambas partes contratantes, toda disputa, controversia, reclamo o demanda que surja o se relacione con este contrato, o con su incumplimiento, rescisión o invalidez, se resolverá a través de mediación por medio de la Asociación Americana de Arbitraje llenando una petición para mediación con la AAA y la otra parte. Las partes contratantes están obligadas a aceptar y a cumplir con cualquier laudo arbitral que se dicte y se considerará que este representa el fallo final sobre esa disputa.

## Información de la empresa

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

## Antecedentes del proyecto

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

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

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

## Objetivo del proyecto

El objetivo del proyecto es contratar una empresa especializada que rediseñe la plataforma de educación financiera del Banco Promerica por medio de un contrato a precio fijo. La evaluación de las propuestas tomara en cuenta la calidad de los servicios propuestos basándose en los criterios de evaluación de esta compra y el costo de la propuesta económica.

Los términos de referencia completos están incluidos en Anexo A.

## Periodo de desempeño anticipado del contrato

El contrato será por 75 días, de Marzo a Junio 2024.

## Lugar de desempeño del contrato

Las actividades a desarrollar bajo este contrato tomaran lugar en El Salvador. Ver instrucciones para la entrega de la oferta económica para supuestos respecto a viajes.

## Entregables clave y cronograma de entrega

Entregable #	Reporte y entregable	Fecha limite de entrega	Monto de pago
1	Plan de trabajo, metodología y cronograma de actividades de toda la implementación de la consultoría	A los 10 días de firmado el subcontrato	10%
2	Informe de actividades que debe incluir el diagnóstico de la plataforma de educación y las propuestas de mejora, y un plan de capacitaciones para el personal que administrara y operara la plataforma.	A los 20 días de firmado el subcontrato	20%

3	Implementación de las mejoras propuestas en la plataforma de educación	A los 45 días de firmado el subcontrato	30%
4	Manuales para el uso de la Plataforma	A los 60 días de firmado el subcontrato	40%
5	Informe final de la consultoría	A los 75 días de firmado el subcontrato	

### Instrucciones a los oferentes/solicitantes

La propuesta técnica y la propuesta financiera deben ser separadas y enviadas por correo no antes de la fecha y hora especificadas en la portada de esta RFP.

#### 1. Propuesta técnica

Para la propuesta técnica, el solicitante debe entregar:

- (a) Portada con la siguiente información:
  1. Información de contacto y dirección del solicitante
  2. Tipo de organización o empresa
  3. Numero UEI (la empresa debe tener un numero UEI o obtener uno dentro de los 5 días de ser notificada que ha sido seleccionada)
  4. Firma del representante autorizado de la empresa/organización.
- (b) Información de experiencia pasada / declaración de capacidad (2 páginas máximo)
- (c) Plan de trabajo propuesto que muestra como el solicitante ejecutara este proyecto incluyendo un cronograma y resultados previstos
- (d) Todos los documentos incluidos bajo los criterios que resultan en aprobación/desaprobación

#### 2. Propuesta financiera

Los solicitantes deben presentar una propuesta de costos. La propuesta financiera consiste en:

- Un presupuesto que desglose y describa cada partida con sus costos unitarios, cantidades y costos totales con suficiente detalle para permitir su revisión y análisis correspondiente. El presupuesto deberá ser expresado en USD \$.
- El presupuesto debe enviarse en formato Excel. El archivo debe estar desprotegido y no debe haber columnas/filas/celdas ocultas. Cada elemento de costo debe incluir una base para la estimación o justificación, explicadas en las notas al presupuesto.
- Notas al presupuesto (Excel o Word o PDF), explicando cómo se calculó la cantidad requerida y el precio unitario de cada partida presupuestal.

#### Supuestos claves

- El presupuesto en dólares estadounidenses
- Todos los precios deben ser inclusivos de impuestos
- Se separan los costos unitarios y el número de unidades
- Se desglosan los costos de cada actividad incluyendo lo más detallado posible
- El solicitante debe hacer un presupuesto para: Palladium CATALYZE WBR Este contrato será a precio fijo así que todas las propuestas recibidas deberán incluir el costo final del contrato, que no se podrá cambiar durante la implementación del contrato.

El oferente seleccionado deberá completar un cuestionario de debida diligencia (adjunto 1) y deberá proveer el numero UEI dentro de los 5 días de ser notificado de la selección.

## Entrega de la propuesta

Las propuestas enviadas de manera electrónica deben ser enviadas en dos correos separados, uno incluyendo la propuesta técnica y el otro la propuesta económica, incluyendo el número RFP como asunto. Si se presenta en copia impresa, la propuesta técnica y la propuesta de costos deben estar en sobres sellados separados. Marque los sobres con el número de RFP y el nombre del oferente. Asegúrese que todos los documentos estén adjuntados. El número de RFP puede encontrarse en la portada de este documento.

Las propuestas recibidas después de la fecha límite establecida en la portada se considerarán que no responden al RFP y no se considerarán para la adjudicación.

## Proceso de evaluación y adjudicación

Palladium evaluará cada propuesta enviada con base en un informe del comité de selección y se basará en: el cumplimiento de esta solicitud de propuestas (RFP, por sus siglas en inglés), la capacidad de cumplir con los requisitos especificados y, en términos generales, la relación entre calidad y precio. El proceso tiene tres pasos.

- (1) Los primeros criterios son evaluados en un proceso que resultan en aprobación o desaprobación. Los solicitantes deben cumplir con los requisitos mínimos establecidos abajo y proveer los siguientes documentos de referencia.

	<b>Requisito</b>	<b>Documentos de referencia</b>
(a)	Registrado como una entidad legal en El Salvador por un mínimo de un año	Una copia de certificado, los estatutos, o un memorando de asociación
(b)	No debe tener ninguna exclusión activa de trabajar con el gobierno de EE. UU. ( <a href="http://www.sam.gov">www.sam.gov</a> ), la ONU (Lista de sanciones) o el Departamento de Tesorería de EE. UU. Para el control de activos extranjeros	N/A
(c)	Experiencia en desarrollo de plataformas virtuales, con preferencia a plataformas de educación financiera	Descripción en propuesta técnica
(d)	Experiencia trabajando con organizaciones financieras en Latinoamérica.	Descripción en propuesta técnica
(e)	Experiencia en formación de personal, operacionalización y traspaso de sistemas, y con habilidades de asesoramiento que incluyan un enfoque didáctico.	Descripción en propuesta técnica
(f)	Tiene capacidad y experiencia para facilitar reuniones y talleres en línea	Descripción en propuesta técnica
(g)	La propuesta contiene todos los formularios y certificaciones requeridos	N/A

- (2) Si se cumple con los criterios mínimos, la propuesta técnica del solicitante será evaluada de la siguiente manera:

<b>Criterios de Evaluación</b>	<b>Documentos Evaluados</b>	<b>Puntos</b>
Comprensión de los requisitos - Si la propuesta se ajusta a los TdR y a la experiencia de usuario de la plataforma. ¿Incluye todas las soluciones requeridas? ¿Hay soluciones que no eran necesarias?	Propuesta técnica	40
Plan de ejecución - ¿El plazo de ejecución propuesto está dentro de los límites aceptados? ¿Los recursos asignados para la implantación (propuesta técnica y propuesta	Propuesta técnica	20

económica) son suficientes, deficientes o excesivos?		
Resultados previstos - ¿Los resultados previstos indicados en la propuesta se ajustan al pliego de condiciones?	Propuesta técnica	40
TOTAL		100

(3) La propuesta financiera del solicitante será evaluada de la siguiente manera:

- Precio total, en relación con otras ofertas recibidas
- Realismo y razonabilidad del trabajo a realizar
- El precio refleja un entendimiento claro de los requisitos de la RFP
- El precio es consistente con varios elementos de la propuesta técnica
- El cumplimiento con los principios de costos de USAID  
((entidades con ánimo de lucro – Cost Principles in FAR Part 31)

Palladium se reserva el derecho de adjudicar esta RFP sin más negociaciones. Se anima a los solicitantes a ofrecer sus mejores condiciones y precios en su propuesta original.

## **INTEGRIDAD Y ÉTICA DE LAS ADQUISICIONES**

Es una política de Palladium que ningún regalo de cualquier valor puede ser intercambiado entre los solicitantes/ofertantes y los colaboradores de Palladium. El descubrimiento de esto será motivo de descalificación del proveedor / contratista de la participación en las adquisiciones de Palladium y puede resultar en acciones disciplinarias contra el personal de Palladium involucrado en dichas transacciones.

### **La adjudicación resultante**

Esta RFP no obliga a Palladium a adjudicar un contrato. Palladium podría decidir seleccionar varias ofertas en respuesta a esta RFP.

Cualquier contrato u orden de compra resultante de esta solicitud debe ser firmado por ambas partes para ser considerado válido y vigente. Todos los costos asociados con, pero no limitados a la producción, preparación y/o la entrega de los bienes o servicios, incluyendo entregas aceptados por los colaboradores de Palladium sin un contrato / orden de compra completamente ejecutado (firmado por ambas partes), corren por cuenta del proveedor. Palladium no pagará ningún costo, sin limitación, asociado con la producción, preparación o entrega de bienes y / o servicios en virtud de este o cualquier otro contrato / orden de compra, que no haya sido firmado por ambas partes.

Si su propuesta tiene éxito, se le pedirá que entre en un contrato estándar de Palladium para los tipos de bienes o servicios que se proporcionaran. En la provisión de los bienes y servicios, se le pedirá que cumpla con las políticas de la empresa, incluido (sin limitación) su Código de Conducta de Socio Comercial y los términos y condiciones relevantes del cliente. Los proveedores potenciales también deben cumplir con el Código de Conducta de Socios Comerciales de la empresa en la presentación de cualquier propuesta de conformidad con esta RFP.

Si realiza una oferta como parte de una empresa conjunta, sociedad o similar, deje esto claro en su presentación. Del mismo modo, si se propone subcontratar cualquier parte de la provisión de bienes o servicios, divulgue este hecho en su presentación. La empresa puede solicitarle información adicional y la aprobación para la subcontratación no será automática, ya que los subcontratistas estarán sujetos al proceso de debida diligencia de Palladium.

### **Adjuntos**

Revise la documentación adicional y los términos y condiciones propuestas para el contrato, que deben tenerse en cuenta al preparar su propuesta. Al presentar su oferta, certificará que está de acuerdo con los

términos y condiciones del contrato tal como se incluyen en esta solicitud y que todos los precios incluyen todos los aspectos del cumplimiento requerido de los términos y condiciones del contrato propuesto.

Anexo 1- Cuestionario de debida diligencia

El Código de conducta para socios comerciales de Palladium y las Pautas de protección infantil se pueden descargar en su totalidad en: <http://www.thepalladiumgroup.com/policies> o se pueden solicitar via email escribiendo a [Catalyze.procurment@thepalladiumgroup.com](mailto:Catalyze.procurment@thepalladiumgroup.com)

## **Anexo A: Términos de Referencia**

El postor al menos deberá realizar las siguientes actividades:

- Elaborar un plan de trabajo que incluya cronograma y la metodología a utilizar para la realización de los productos.
- Sostener reuniones de trabajo con funcionarios de Palladium y del Banco Promerica, como parte de la implementación de la consultoría, con la finalidad de coordinar el desarrollo de las actividades, tiempos y requerimientos de información, de ser el caso.
- Desarrollar un diagnóstico de la plataforma, proponer mejoras e implementarlas/desarrollarlas de tal forma que :
  - Tenga un diseño y una personalización de acuerdo a la identidad visual del Banco Promerica, que incluye la actualización del interfaz del LMS Moodle 3.6 a la versión 3.9+, de acuerdo a la línea grafica del banco (diseño de cabezotes, menús, fondos, etc).
  - Se pueda modificar, mejorar o eliminar los módulos educativos existentes
  - Se pueda añadir nuevos módulos educativos.
  - Incorpore nuevas secciones de interés de las empresarias.
  - Incorpore una sección que permita la construcción de networking de empresarias;
  - Permita generar reportes con información clave de utilidad para el Banco Promerica, que pueda ser descargada en base de datos como Excel y/o documentos de texto (Word) y/o PDF o formatos similares que faciliten su análisis .
  - Incorpore una sección que permita gestionar incidencias en la plataforma.
  - Contenga un mecanismo de estrategia de retención de los usuarios, como por ejemplo que se configure que el usuario reciba notificaciones de que no ha entrado hace XXX tiempo o que esta pendiente de finalizar el módulo XXX
- Desarrollar un manual de uso para el administrador de la plataforma
- Desarrollar un manual de uso para utilización de los módulos.
- Diseñar e implementar un plan de capacitaciones para el personal que administrará y operará la plataforma, el cual deberá incluir capacitación en el desarrollo y operación del/los softwares utilizados en el rediseño de la plataforma. Las capacitaciones se realizarán en dos vías, (1) para el Moodle Administrador (al menos 2 personas) y (2) para el Moodle Tutor de forma presencial (al menos 5 personas).
- 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 aprobada la plataforma rediseñada

El postor 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 de actividades que debe incluir el diagnóstico de la plataforma de educación y las propuestas de mejora.

Tercer entregable, Implementación de las mejoras propuestas en la plataforma de educación y diseño de un plan de capacitaciones para el personal que administrará y operará la plataforma.

Cuarto entregable, Manuales para el uso de la plataforma y plan de capacitación.

Quinto entregable, Informe final de la consultoría, que incluya, entre otros, una sección de la capacitación del personal que administrará la plataforma (capacitación en desarrollo y operación del software), adicionalmente este informe al menos deberá incluir:

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