CONVOCATORIA DE LICITACIÓN DE CONSULTORÍA PARA LA MEJORA DE LA METODOLOGÍA CREDITICIA Y DE LA GESTIÓN DEL RIESGO AGROPECUARIO EN SOLUCIONES DE MICROFINANZAS S.A. (MICROSERFIN)

Ref.: TAFHURUMA01 **Fecha:** 5 de diciembre de 2022

GAWA Capital Partners SGEIC, S.A., ("GAWA"), sociedad de nacionalidad española, y Soluciones de Microfinanzas, S.A. ("Microserfin"), sociedad de nacionalidad panameña, necesitan contar con los servicios, con las características y condiciones generales para su prestación según Anexo I y Anexo II respectivamente, en relación con la Facilidad de Asistencia Técnica (FAT) del Fondo Huruma (el "Fondo").

A los efectos de dicha contratación, GAWA y Microserfin publican la presente convocatoria para la licitación por el procedimiento de adjudicación abierta simple, de acuerdo con lo siguiente:

1. Título

Mejora de la metodología crediticia y de la gestión del riesgo agropecuario

2. Procedimiento

Adjudicación por procedimiento abierto simple (con tramitación en una sola fase).

3. Financiación

Este contrato se sufraga a través de la Facilidad de Asistencia Técnica (FAT) del Fondo Huruma de inversión de impacto. La FAT de Huruma está fundamentalmente financiada por la Unión Europea[1], en el marco de las facilidades de blending (a través de la facilidad temática AgriFi).

4. Órgano de Contratación

Microserfin actuará como autoridad contratante.

5. Presupuesto máximo

El valor máximo estimado de esta contratación en concepto de honorarios profesionales es de CIEN MIL DÓLARES (100.000,00 USD) por lo que cualquier oferta que supere dicho importe se entenderá no apta y será descalificada del proceso.

El valor estimado incluye todas las posibles prestaciones - desglose de los honorarios, viajes (desplazamientos y alojamientos), gastos generales, impuestos aplicables o cualquier otro tipo de gasto en que se pudiera incurrir en la ejecución de los trabajos realizados-, con independencia del momento en que deban realizarse, así como, en su caso, las prórrogas o revisiones del precio que eventualmente pudieran establecerse en el propio contrato con el adjudicatario. No se admitirán propuestas según ratios/hora sin límite (cap), o fórmulas similares de estimación de honorarios que pudieran implicar la superación de dicho importe máximo, ni presupuestos basados en asunciones de tiempo máximo para el desarrollo de los trabajos.

[1] Durante el periodo de inversión, el Fondo Huruma también realiza una contribución única a la FAT del 0,10% de los compromisos agregados del Fondo.

6. Calendario de licitación

HITOS	FECHA
Publicación de la Convocatoria	5 de diciembre de 2022
Periodo de aclaraciones	14 de diciembre de 2022
Oferta Técnica y Económica	hasta 3 de enero de 2023
Subsanaciones, de proceder, en fase de clasificación ofertas hasta	9 de enero de 2023
Adjudicación provisional	10 de enero de 2023
Alegaciones	2 días hábiles
Adjudicación definitiva	13 de enero de 2022

En la presente convocatoria se entiende por días hábiles aquellos que lo sean en la ciudad de Madrid, España.

7. Periodo de aclaraciones

Los licitadores tendrán un plazo de 5 días hábiles desde la publicación de la convocatoria de licitación para solicitar por escrito aclaraciones sobre el contenido de la licitación plasmado en los términos de referencia antes de la remisión de sus ofertas.

Cuando la aclaración que deba trasladarse a alguno de los licitadores pudiera ser de interés general para los demás, el Órgano de Contratación la dará a conocer a todos en igualdad de condiciones y de manera simultánea.

La petición de aclaraciones no interrumpirá el proceso de la licitación, salvo que se verificará la existencia de defectos insubsanables que lo dejarán sin efecto, en cuyo caso, el Órgano de Contratación así se lo comunicará a todos los licitadores.

8. Modificación de la Convocatoria

En el caso de que antes o durante el plazo concedido para la presentación de ofertas el Órgano de Contratación detectara la necesidad de introducir modificaciones en la convocatoria de licitación se rehabilitará el plazo para permitir una nueva concurrencia dando la misma publicidad que a la convocatoria inicial de modo que puedan resultar informados todos los potenciales ofertantes.

9.Presentación y plazo de recepción de ofertas

La presente licitación tendrá carácter exclusivamente electrónico, por lo que la presentación de las ofertas y la práctica de las notificaciones y comunicaciones derivadas del procedimiento de adjudicación se realizan por estos medios.

Todas las ofertas deberán ser remitidas, en español , a la siguiente dirección de correo electrónico: tafhuruma@gawacapital.com incluyendo en copia a clemente.castillom@microserfin.com y haperez@microserfin.com. No se considerarán las ofertas enviadas por cualquier otro medio.

Las ofertas Técnicas y Económicas deberán ser enviadas por correo electrónico en formato PDF protegido con contraseña (para asegurar la transparencia del proceso) antes del 3 de enero de 2023 a las 14:00 horas (hora de Madrid). La contraseña será revelada únicamente a partir de las 14:01 horas (hora de Madrid) del mismo día 3 de enero de 2023 y a la misma dirección donde se envió la oferta.

No serán admitidas aquellas ofertas recibidas con posterioridad al 3 de enero de 2023 a las 14:00 horas (hora de Madrid) ni tampoco aquellas cuya contraseña sea revelada antes del 3 de enero de 2023 a las 14:01 h de Madrid o después de ese mismo día a las 23:00 h de Madrid

8. Contenido de la oferta

El contenido de la oferta deberá incluir, al margen de otras previsiones recogidas en el Anexo II adjunto, como mínimo:

a) Declaración Responsable acreditando la capacidad de obrar, no estar incurso en alguna prohibición para contratar y su solvencia económica, financiera y técnica o profesional (véase Anexo III)

b) Documentación necesaria para valorar la capacidad técnica del licitador

- Experiencia previa y relevante en los últimos cinco (5) años. Deberá de presentar una relación de los principales servicios o trabajos realizados de igual o similar naturaleza que los que constituyen el objeto de la licitación durante los cinco (5) últimos años, en la que se indique el importe, la fecha, el contenido de los servicios y el destinatario, público o privado de los mismos.

- Análisis del Objeto del Contrato demostrando comprensión general de los principales desafíos del sector y de la tarea a realizar, señalando posibles deficiencias y/o sugiriendo soluciones e ideas que puedan mejorar la calidad de la tarea y su resultado.

- Enfoque metodológico propuesto para la implementación, secuencia y duración de las actividades propuestas, identificación de hitos importantes en la ejecución del contrato y personal asignado a las distintas tareas.

- Curriculum Vitae (CVs) del equipo de proyecto y consultores con los que la firma espera implementar el proyecto y que ilustren la relevancia y calidad de la experiencia profesional general y específica del personal.

c) Propuesta económica

La propuesta económica se estructurará mediante una hoja de presupuesto expresando todos los gastos en dólares (USD) . Se especificará cualquier coste futuro necesario para la continuidad del proyecto a largo plazo.

9. Criterios de aptitud

Podrán optar a la adjudicación del contrato las personas físicas o jurídicas, locales o extranjeras, que tengan plena capacidad de obrar, no estén incursas en alguna prohibición para contratar y acrediten su solvencia económica, financiera y técnica o profesional en la forma exigida en esta

publicación, así como en las condiciones para la prestación de los servicios solicitados indicadas en el Anexo II.

La solvencia económica y financiera estará basada en la cifra de negocio anual media de los licitadores. En este sentido, las personas físicas o jurídicas que pretendan licitar deberán tener una cifra de negocio promedio anual de la compañía o del grupo al que pertenezca en el ámbito de los servicios requeridos por encima de 100.000 dólares estadounidenses en los ejercicios 2020 y 2021.

La solvencia técnica o profesional se basará en la experiencia previa y relevante en el objeto del contrato (Anexo I) en empresas o instituciones del sector financiero en Latinoamérica y Caribe durante los 3 últimos años. De la misma manera, se deberá contar con al menos un profesional asociado a la ejecución del contrato con más de 3 años de experiencia en servicios similares.

10. Validación de los criterios de aptitud

Para permitir una mayor agilidad del proceso de licitación, se requiere a los candidatos la presentación de la Declaración Responsable antes citada (Anexo III) en el momento de la presentación de la oferta, exigiendo sólo al licitador seleccionado en la adjudicación provisional la presentación posterior de la documentación acreditativa, y, en cualquier caso, antes de la formalización del contrato (según indica el Anexo V).

11. Modificaciones, si las hubiera, de la oferta y su coste

Los licitadores pueden modificar sus ofertas mediante notificación antes de la fecha límite para presentación de ofertas. Las ofertas no pueden modificarse después de este plazo.

12. Recepción y apertura de ofertas

Las ofertas que se presenten se ajustarán a lo previsto en los Términos de Referencia (Anexo I) y ningún licitador podrá presentar más de una, ni hacerlo en unión temporal con otros si lo ha hecho individualmente, o figurar en más de una unión temporal. Tampoco podrán presentar ofertas diferentes empresas que estén vinculadas entre sí ni que tengan algún tipo de incompatibilidad con GAWA Capital y Microserfin. En el caso de que se infrinjan estas normas, se declarará la inadmisión de la proposición.

La apertura de las ofertas se efectuará de forma simultánea y con garantía del rigor y transparencia de la gestión. De observarse defectos subsanables en la documentación presentada, el Órgano de Contratación concederá, en su caso, el plazo de dos días hábiles, para que el licitador subsane o corrija los defectos subsanables. Se entienden por subsanables los simples defectos formales no esenciales y/o aquellos que permiten completar la documentación para la acreditación de los ofertantes.

13. Admisión de licitadores

El Órgano de Contratación analizará la documentación recibida relativa a las condiciones de admisión de los licitadores a los efectos de establecer la lista de licitadores admitidos. En el caso de que se identificará algún error subsanable, se solicitará al licitador afectado la subsanación concediéndole un plazo de dos días hábiles.

Una vez fijada la lista de licitadores admitidos, el Órgano de Contratación procederá a la apertura y análisis de la documentación presentada por los licitadores. De resultar necesario, se solicitará a los licitadores que subsanen los defectos subsanables que se detecten en la documentación presentada en el plazo de dos días hábiles.

El Órgano de Contratación valorará las ofertas presentadas por los licitadores atendiendo a los criterios de valoración señalados en el apartado 14 para lo cual podrán solicitar cuantos informes técnicos estimen pertinentes, todo ello para identificar la mejor oferta.

En el caso de que no se hubieran presentado ofertas o las presentadas fueren inadecuadas, irregulares o inaceptables el procedimiento se declarará desierto.

14. Criterios de valoración de la oferta

Para las ofertas presentadas que cumplan los criterios de aptitud, la calidad de cada oferta técnica se evaluará de acuerdo con los criterios de valoración y la ponderación asociada según se detalla a continuación:

Criterios de valoración	**Criterio de puntuación**
Fase I	
Propuesta técnica: - Experiencia - Metodología - Análisis - Equipo de trabajo - Entrevista	45 puntos: - Experiencia (10) - Metodología (15) - Análisis (10) - Equipo de trabajo (8) - Entrevista (2)
Fase II	
Propuesta económica	55 puntos
Puntuación total	**100 puntos**

La puntuación de cada apartado se ponderará en función de su valoración como excelente (100%), buena (75%), normal (50%), regular (25%) y mala (0%).

15. Clasificación de ofertas

Una vez examinados los criterios de aptitud de las propuestas recibidas, pasarán a la Fase I las ofertas válidas. En la Fase I se clasificará por orden de puntuación, de acuerdo con la información enviada y desglosada en el punto 8.

Como parte del proceso de evaluación de la propuesta técnica el Órgano de Contratación realizará entrevistas con el consultor principal y/o algunos consultores clave de los candidatos con puntuación mayor a 32 puntos con el fin de evaluar la comprensión de la tarea y de la metodología propuesta en aquellos casos que se estime oportuno. La entrevista podrá sumar 2 puntos extra a la evaluación técnica de la propuesta.

Actualizada la clasificación, pasarán a la Fase II de valoración las ofertas que obtengan una puntuación mínima de 32 puntos.

En la Fase II se valorará la oferta financiera de los licitadores calificados y una vez completada esa Fase de valoración, se realizará una actualización de clasificación de las propuestas clasificadas y se procederá a la adjudicación provisional de la licitación a la oferta que resulte con una puntuación global más alta.

16. Criterios de valoración de la oferta económica

La oferta con el presupuesto total más bajo recibe 55 puntos. Los demás reciben puntos mediante la siguiente fórmula:

Puntaje financiero = (Presupuesto más bajo /Presupuesto oferta de la oferta que se está considerando) x 55.

Al evaluar las ofertas financieras, el Órgano de Contratación compara solo las tarifas totales y sumas globales y se tendrá en cuenta cualquier coste recurrente y futuro asociado a la continuidad del proyecto.

17. Adjudicación provisional y definitiva. Periodos de alegaciones

El Órgano de Contratación comunicará formalmente a todos los licitadores la adjudicación provisional a la mejor oferta. Estos tendrán un plazo de dos (2) días hábiles desde la notificación para solicitar por escrito alegaciones o presentar argumentos en contra de la adjudicación provisional. El Órgano de Contratación deberá contestar dichas peticiones y, si fuera oportuno, dicho Órgano subsanará los defectos subsanables, lo cual deberá ser comunicado formalmente a todos los licitadores. Dicha comunicación contempla los nuevos plazos a considerar para el proceso de adjudicación.

Ni las alegaciones ni los argumentos contra el procedimiento o contra su resultado interrumpirán el proceso de la licitación, salvo que se verificara la existencia de defectos insubsanables del procedimiento, que lo dejarán sin efecto, en cuyo caso, el Órgano de Contratación así se lo comunicará a todos los licitadores.

El Órgano de Contratación solicitará al adjudicatario provisional, si procede, la presentación de la documentación adicional prevista en los términos de referencia en el plazo de dos 2 días hábiles. En el caso de no recibir en tiempo y forma la documentación requerida al adjudicatario provisional, se entenderá que éste ha retirado su oferta, procediendo en este caso a recabar la misma documentación al licitador siguiente, por el orden en que hayan quedado clasificadas las ofertas.

Recibida en tiempo y forma la documentación solicitada y valorada favorablemente por el Órgano de Contratación la adjudicación provisional devendrá en definitiva y el Órgano de Contratación realizará las comunicaciones oportunas.

18. Protección de datos

El adjudicatario definitivo deberá incorporar en el contrato las cláusulas de confidencialidad y protección de datos de firmantes y personas de contacto de acuerdo con el clausulado descrito en el Anexo IV.

ANEXO I. SERVICIOS SOLICITADOS

CONSULTORÍA PARA LA MEJORA DE LA METODOLOGÍA CREDITICIA Y DE LA GESTIÓN DEL RIESGO AGROPECUARIO EN SOLUCIONES DE MICROFINANZAS S.A. (MICROSERFIN)

TÉRMINOS DE REFERENCIA

1. Contexto

El Fondo Huruma es un fondo de inversión de impacto dirigido a mejorar el acceso a la financiación de los pequeños y medianos agricultores invirtiendo en Instituciones de Microfinanzas (IMF) y otros Intermediarios Financieros con enfoque agro/rural y fortaleciendo su diseño de productos, ofertas, procesos, gestión de riesgos y las capacidades de sus empleados. Huruma, también apoya a organizaciones de productores y PYMES de las cadenas de valor agrícolas con el propósito de reforzar las y prepararlas para la inclusión de los pequeños agricultores en sus operaciones.

La Facilidad de Asistencia Técnica actúa en paralelo al fondo de inversión y opera de manera independiente. Está financiado por la Comisión Europea a través de COFIDES y gobernado por el Comité de dirección de asistencia técnica.

La Facilidad de Asistencia Técnica es un elemento clave de la propuesta de valor del Fondo Huruma y se establece para brindar fortalecimiento a las entidades invertidas que se instrumentaliza a través de proyectos de Asistencia Técnica hechos a la medida para mejorar sus capacidades y ayudar a incrementar el impacto de global de las inversiones

2.Ubicación

Este proyecto de asistencia técnica se llevará a cabo en la Ciudad de Panamá, Panamá con potenciales viajes dentro del país.

3. Institución Beneficiaria

Soluciones de Microfinanzas S.A. (Microserfin) es una entidad microfinanciera filial de la Fundación Microfinanzas BBVA que opera en Panamá desde 1984, ocupando actualmente una posición de liderazgo entre los clientes de la base de la pirámide.
Microserfin tiene aproximadamente 31.8 M€ en activos y atiende a 18.288 clientes a través de 27 oficinas en 10 provincias del país. Microserfin se centra en productos financieros de crédito individual con un préstamo medio de unos 2.124 euros. La cartera se compone en un 43.8% de préstamos dirigidos al medio rural y concretamente en un 31% a actividades agrícolas y ganaderas. Microserfin atiende a unos 2.795 pequeños agricultores y su cartera agrícola (4.3 millones de euros) se centra principalmente en la ganadería (22%), la cría de cerdos (10.6%), el maíz (6.5%), el tomate (4,2%), el ñame (4,4%), el plátano (4,1%) y las aves de corral (2.92%).

4. Convenio de Contribución

Con fecha 15/07/2022 se firmó el Convenio de Contribución entre Microserfin y GAWA Capital, documento en el que se acuerda el otorgamiento de una asistencia técnica a Microserfin. Dentro de este Convenio se estipula la magnitud del proyecto, que consiste en la mejora de la

metodología crediticia y de la gestión del riesgo agrícola que permita a Microserfin mejorar en su oferta de productos y servicios a los agricultores.

5. Objeto del contrato

Contexto

El cliente prototipo de Microserfin puede caracterizarse como un pequeño agricultor en cadenas de valor poco desarrolladas que avanza hacia la profesionalización e intensificación de su producción. En la actualidad, la mayoría de los pequeños agricultores combinan 2-3 cultivos y/o ganado en pequeñas parcelas como herramienta de gestión del riesgo debido a la dificultad de integrarse en cadenas de valor más especializadas.

Las necesidades financieras de estos agricultores se dirigen principalmente a la financiación de insumos de alta calidad (semillas, ganado, fertilizantes, pesticidas, veterinaria, etc.), tecnologías agrícolas (riego, almacenamiento, cosecha, gestión del ganado) y capital de trabajo.

Microserfin ha sido pionera en el crédito agrícola en Panamá con su producto "Ruralfin". Actualmente, el crédito agrícola sigue una metodología de visitas de campo en la que el oficial de crédito recoge datos de los pequeños propietarios como: principales cultivos agrícolas en los dos últimos años, costes de producción, superficie de producción, propiedad de la tierra y rendimientos pasados y esperados validados. Además, se recogen datos sobre su estructura familiar, así como los ingresos adicionales y otros gastos relacionados con la explotación, el inventario disponible, el conjunto de activos y pasivos, y las referencias comerciales, de campo y personales, etc.

Con esta información se elabora un flujo de caja anualizado en el que se muestran los ingresos generados por cada partida, los costes de producción y otras fuentes de financiación, los pasivos y los compromisos. Además, también se tienen en cuenta otros ingresos y gastos familiares para validar la capacidad de pago del cliente a lo largo del año. A continuación, se genera un calendario de pagos de intereses (normalmente mensual) y de amortización de capital.

Microserfin quiere mantener su posición pionera en el segmento agrícola panameño desarrollando y perfeccionando aún más su metodología de crédito y riesgo agrícola. Se estima que todavía existen importantes bolsas de productores desatendidos con un importante potencial de mercado para Microserfin que podrían ser alcanzados a través de una metodología más avanzada.

Descripción del proyecto

La mejora de la metodología de gestión de riesgos y créditos agrícolas de Microserfin es un programa de asistencia técnica diseñado para complementar el préstamo del Fondo Huruma asignado anteriormente. El proyecto tiene como objetivo desarrollar una metodología avanzada de crédito agrícola y gestión de riesgos en línea con los últimos avances en el mercado.

Las instituciones microfinancieras con grandes carteras agrícolas deben gestionar adecuadamente una serie de riesgos específicos del sector, como los riesgos meteorológicos, de producción, de insumos y de mercado. Estos riesgos están directamente relacionados con el riesgo de crédito que los prestamistas asumen en sus operaciones normales. En la actualidad, Microserfin incorpora algunas de estas variables en su metodología de préstamo agrícola, pero no se incorporan de forma holística y no se aprovecha plenamente su potencial de mitigación.

Durante el proyecto se analizarán en detalle estos riesgos y su potencial de mitigación. Algunos de ellos son:

- Riesgo climático: Los cultivos son muy susceptibles a las fluctuaciones del clima y las precipitaciones. La falta de acceso a fuentes de agua o sistemas de riego y las variaciones de temperatura afectan en gran medida al tamaño y la calidad de los cultivos. Las catástrofes naturales o los fenómenos meteorológicos extremos, como las sequías o las inundaciones, pueden afectar gravemente a la capacidad de producción del agricultor. Microserfin podría mejorar su mitigación de este riesgo dando prioridad a las regiones con alto potencial agrícola y diversidad de cultivos, dirigiéndose a los agricultores para que accedan a los sistemas de riego o ayudando a sus potenciales clientes a afrontar mejor esos riesgos.

- Riesgo de producción: Las plagas y enfermedades pueden afectar a los cultivos durante el ciclo de cultivo y causar pérdidas importantes. Además, la escasez de insumos, las prácticas agrícolas inadecuadas y las malas condiciones de cosecha, transformación o transporte también pueden afectar a la producción comercializable. Estas variables están directamente relacionadas con las capacidades y limitaciones técnicas de los agricultores.

- Riesgo de los insumos: Los precios de los insumos agrícolas pueden aumentar hasta un punto en el que la producción se vuelva insostenible, causando pérdidas a los agricultores y provocando impagos de préstamos. Los cambios en la calidad de algunos insumos, como las semillas o los fertilizantes, también pueden afectar a la producción. Microserfin debe estudiar la incorporación de variables que valoren los costes de producción y la calidad de los insumos en comparación con referencias regionales para evaluar la eficacia de los productores.

- Riesgo de mercado: Los productos agrícolas son susceptibles de sufrir variaciones significativas en su precio de venta final, especialmente en aquellas zonas con exceso de oferta, saturadas o con importante competencia internacional. Microserfin podría vincular a los prestatarios con bases de datos de precios actualizadas o promoviendo relaciones estratégicas entre clientes y compradores.

La presente licitación tiene por objeto la contratación de servicios para la mejora de la metodología crediticia y de la gestión del riesgo agrícola. **El desarrollo incluirá al menos las siguientes actividades:**

Actividad 1.1 Estudio de mercado y caracterización de los clientes.

El equipo consultor realizará un análisis en profundidad de los clientes y mercados actuales y potenciales. En esta fase se recopilará información para conocer las características de la clientela, la dinámica del mercado, los cultivos, la estacionalidad de los ingresos, las estrategias de diversificación y las necesidades de financiación por sector y tipo de agricultor.

La información descubierta durante esta fase de estudio de mercado se utilizará para seleccionar las zonas con mayor potencial agrícola. También se estudiarán los perfiles de los distintos agricultores y sus vínculos con las diferentes cadenas de valor para diseñar o rediseñar posibles servicios financieros.

El estudio también deberá realizar un análisis de la competencia en las diferentes zonas, identificando aquellas instituciones financieras presentes y sus segmentos y clientes objetivo,

así como su oferta de productos para el sector agrícola. Es especialmente importante incluir las instituciones o programas públicos que puedan tener un efecto altamente distorsionador en el mercado.

Actividad 1.2 Análisis de brechas

Un análisis de brechas comienza por analizar la forma actual de operar con respecto al crédito agrícola en las diferentes áreas en contraste con las mejores prácticas del mercado. Las áreas de operación a analizar deben incluir al menos las siguientes: Área geográfica de operación, Cultivos prioritarios, Clientes objetivo, Recursos humanos internos, Diseño de productos, Metodología crediticia (recolección de datos, cálculo de ingresos, verificación, análisis crediticio), Monitoreo de variables agrícolas y Sistemas de información.

Este análisis preliminar indicará cómo se encuentra la institución en comparación con las mejores prácticas del sector y permitirá preidentificar posibles mejoras que posteriormente se contrastará con la realidad del mercado de Microserfin para evaluar su viabilidad.

El análisis de las deficiencias no sólo se centrará en las cuestiones operativas, sino también en las cuestiones estratégicas y organizativas del departamento comercial con respecto a los préstamos agrícolas.

Actividad 1.3 Piloto de una metodología mejorada de gestión del riesgo agrícola y de crédito

Una vez que el equipo de consultores haya completado el estudio de mercado en profundidad y el análisis de las deficiencias, deberán proponerse cambios en la actual metodología de gestión del crédito y del riesgo de Microserfin. También debería considerarse la posibilidad de desarrollar un nuevo producto o servicio además de reformar el proceso actual aunque esto no constituye una meta por sí misma.

La ganadería y, en concreto, la porcicultura han sido identificadas por Microserfin como actividades con potencial para un nuevo producto dedicado, aunque las distintas posibilidades deben ser analizadas en profundidad. Este desarrollo potencial seguiría la misma lógica de pilotaje y aplicación que se describe a continuación.

Además, se deberá explorar el diseño de por lo menos un servicio (financiero o no financiero) de microfinanzas verdes, el cual tenga como objetivo la sostenibilidad del medio ambiente con prácticas que mitiguen el riesgo al cambio climático, integrado al plan de transformación digital que viene trabajando Microserfin, y que busca proveer de mayores alternativas de gestión a nuestros clientes.

En el proceso de diseño del piloto se establecerán las características iniciales de la nueva metodología, los parámetros clave para evaluar su rendimiento y la formación necesaria para el personal de campo en las actividades de originación, la recopilación de datos, el análisis de los préstamos y las aprobaciones.

En la fase de prueba piloto, el producto se ofrecerá a una muestra seleccionada de clientes, que podrá basarse en la zona geográfica u otras características que se consideren interesantes, pero siempre con el objetivo de que sea representativa del cliente objetivo. Los resultados de esta fase ayudarán a determinar qué modificaciones o cambios en los términos y condiciones son necesarios, y qué características o procesos deben ajustarse.

El tiempo necesario para la prueba piloto depende del contexto interno y externo, pero debe darse un tiempo razonable para observar los resultados concretos de los cambios. Si el piloto no da los resultados esperados, habrá que rediseñar los elementos necesarios y relanzar el proceso.

La fase piloto terminará una vez que muestre resultados y Microserfin cuente con políticas adecuadas que describan las características y condiciones de los préstamos agrícolas, una metodología sólida y un plan de formación para los agentes de crédito.

Actividad 1.4 Adopción de una metodología mejorada de gestión de riesgos y créditos agrícolas

Una vez completado el programa piloto, y si los resultados son prometedores, el equipo del proyecto debe desarrollar una estrategia para aplicar los cambios en toda la entidad. El cambio debe ser gradual y tener en cuenta los recursos necesarios para su aplicación. El equipo del proyecto debe trabajar con la dirección general y la empresa para prever hacia dónde se dirige la organización a largo plazo con respecto a los préstamos agrícolas y establecer una hoja de ruta sobre cómo se alcanzarán estos objetivos. Los elementos clave que deben definirse son los objetivos de los clientes y del sector, los canales de distribución, los recursos humanos, la formación y el desarrollo de nuevos productos.

Actividad 1.5 Estructura organizativa

Paralelamente al proceso de adopción general de la nueva metodología, el equipo del proyecto debe evaluar también si la estructura y la cadena de mando actuales son las más eficientes para el buen funcionamiento del crédito agrícola.

La forma de integrar el proceso de préstamos agrícolas en la estructura de una institución financiera depende de varios factores, entre ellos la estructura organizativa actual, en particular sus operaciones de crédito, la experiencia en préstamos agrícolas, el volumen de préstamos en su cartera y su estrategia de desarrollo de capacidades, formación, contratación y retención de personal de calidad.

Actividad 1.6 Plan de formación

Paralelamente a la adopción de la nueva metodología o producto agrícola, el equipo del proyecto debe diseñar e implementar un esquema de capacitación para el personal actual de Microserfin.

Estas capacitaciones incluirán horas de formación para el personal de campo centradas en las actividades de comercialización, las visitas a los productores para recopilar datos, el análisis de los préstamos y las aprobaciones. Además, el personal de gestión recibirá formación sobre los mismos temas desde un punto de vista estratégico.

6. Principales entregables esperados

Actividad	Entregable	Fecha
1.1 Estudio de mercado y caracterización de los clientes.	Informe de estudio de mercado	1º T 2023
1.2 Análisis de brechas	Informe de Gaps vs mejores prácticas	2º T 2023
1.3.1 Pilotaje de una metodología mejorada de gestión del riesgo agrícola y del crédito	Informe de programa piloto	3º T 2023
1.3.2 Pilotaje de una metodología de producto y/o servicios verdes	Informe de programa piloto	3º T 2023

1.4 Adopción de una metodología mejorada de gestión del riesgo y del crédito agrícola	Informe de adopción	3º T 2023
1.5 Estructura organizativa	Nuevo organigrama propuesto	3º T 2023
1.6 Plan de formación	Plan de formación continua	3º T 2023

7. Principales resultados esperados

Actividad	Indicador	Línea de Base (Oct-22)	Objetivo	Verificación	Fecha
Mejora de la metodología crediticia y de la gestión del riesgo agrícola	Asistentes a workshops sobre la nueva metodología para el personal comercial y operacional	0	100 (aprox. 80% personal)	No. de asistentes a workshops sobre la nueva metodología para el personal comercial y operacional	3º T 2023
	Metodología mejorada de gestión del riesgo y del crédito agrícola	No	Si	Informe de adopción	3º T 2023
	Cartera vigente Agrícola[2]	13.9 M	18.29 M	Informe de Cartera	1ºT 2025
	PAR 30 Agrícola[3]	1.03 M (7.4%)	1,2 M (6.5%)		
	No. Nuevos clientes agrícolas no bancarizados	2,224	3,100		
	Cartera vigente agrícola en nuevas áreas o regiones.	500,000	1,200,000		

8. Fecha provisional de inicio del contrato

23/01/2023

9. Periodo de implementación

El período inicial de ejecución del contrato será de 18 meses. Este plazo podrá ampliarse, previa aprobación del Órgano de Contratación.

[2] Saldo pendiente de todos los préstamos de producto agrícola concedidos calculado en la fecha determinada
[3] Cartera de préstamos en riesgo con 30 días de retraso o más. Dicha cartera no incluye prestamos renegociados.

ANEXO II. CONDICIONES PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS SOLICITADOS

A continuación, se indican una serie de condiciones para la prestación de los servicios solicitados que deberán ser incorporadas en su propuesta para que sea considerada como oferta admisible, bien mediante aceptación por referencia a este documento, bien mediante incorporación en la propia propuesta en los mismos términos o sustancialmente similares.

a) Implicación del consultor externo y forma de trabajo

El consultor externo deberá asumir el liderazgo en la ejecución de los servicios que se solicitan en el presente documento.

El consultor principal frente a GAWA Capital y Microserfin será su firma, sin perjuicio de que puedan ustedes utilizar, si se estimase necesario, a otros consultores, propios o asociados, en todas aquellas cuestiones que precisen su colaboración. Su firma deberá estar en condiciones de realizar labores de interlocución frente a dichos consultores, asumiendo la responsabilidad de su trabajo, todo ello sin perjuicio de las comunicaciones directas que GAWA Capital y Microserfin consideren necesarias mantener con el mismo, para hacer cuantas aclaraciones sean necesarias sobre el contenido de los informes preparados por dichos consultores o sobre las actuaciones realizadas por aquél/aquéllos.

Las facturas de honorarios deberán ser emitidas por su propia firma a Microserfin.

b) Conflicto de Intereses

Para la realización del trabajo su firma deberá proporcionar servicios de consultoría imparcial y objetivo, no teniendo o permitiendo que las personas involucradas en el mismo tengan ningún conflicto de intereses al aceptar o llevar a cabo dicho trabajo.

c) Confidencialidad

Véase Anexo IV.

d) Protección de datos personales

Véase Anexo IV.

e) Derechos de Propiedad Intelectual

Todos los informes, estudios, planes de negocio, gráficos, datos técnicos, especificaciones y cualquier otro material preparado para este trabajo de asesoramiento se realizan de forma exclusiva para Microserfin y GAWA Capital, que podrán utilizarlos ya sea internamente o frente a terceros.

f) No cesión de trabajadores

En ningún caso la presente convocatoria de consultoría podrá entenderse o implicar cesión de trabajadores por su parte a Microserfin.

La firma deberá hacer constar en su propuesta el compromiso de ejercer de modo real, efectivo y periódico el poder de dirección inherente a toda empresa en relación con sus trabajadores.

Asimismo, deberá indicar en su propuesta la persona, perteneciente a su plantilla, que coordinará el trabajo y será el interlocutor frente a Microserfin.

g) Validación de criterios de aptitud

No se podrá contratar con ninguna entidad cuyos criterios de aptitud no hayan sido previamente validados (véase Anexo V).

En consecuencia, el cumplimiento de este requisito será condición previa indispensable para la contratación de sus servicios, siendo imperativo que el licitador justifique documentalmente los criterios de aptitud y que en su propuesta incorpore el compromiso de confidencialidad y la declaración responsable a la que se hace referencia en el Anexo III

h) Documentación adicional

En el formulario adjunto (Anexo V) se incorpora la documentación a aportar para dicha validación la cual le será requerida al candidato seleccionado en la adjudicación provisional. En el caso de que parte de la documentación obre ya en poder de GAWA Capital y Microserfin, háganlo constar en el propio formulario.

i) Contrato

De resultar su Entidad la adjudicataria deberá celebrar un contrato con Microserfin que recoja al menos las siguientes menciones:

a) La identificación de las partes.

b) La acreditación de la capacidad de los firmantes para suscribir el contrato.

c) Definición del objeto del contrato.

d) Referencia a la legislación aplicable al contrato.

e) La enumeración de los documentos que integran el contrato.

f) El precio cierto, o el modo de determinarlo.

g) Las modificaciones posibles y fijación del método de coste de las mismas.

h) La duración del contrato o las fechas estimadas para el comienzo de su ejecución y para su finalización, así como la de la prórroga o prórrogas, si estuviesen previstas.

i) Las condiciones de recepción, entrega o admisión de las prestaciones.

j) Las condiciones de pago.

k) Los supuestos en que procede la resolución.

l) La regulación relativa a los epígrafes anteriores sobre: confidencialidad, protección de datos, cesión de trabajadores, subcontratación y capacidad técnica, Derechos de propiedad intelectual.

j) Ley y jurisdicción

El contrato de servicios en caso de ser seleccionado deberá estar sometido a ley y jurisdicción panameña**.**

ANEXO III - MODELO DE DECLARACIÓN RESPONSABLE

(Para acreditación provisional previa a la adjudicación definitiva)

Fecha:

Nombre/Razón social licitador:

CIF/NIF/Otro N.º identificación fiscal:

Objeto licitación:

DECLARO RESPONSABLEMENTE

I. Que el licitador (*nombre de la persona física o jurídica*) tiene plena capacidad de obrar.

II. Que el licitador (*nombre de la persona física o jurídica*) no se halla incurso en supuesto alguno de prohibición de contratar a los que se refiere el artículo 71 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público español (LCSP) [4] y posee la habilitación técnica o profesional para ejecutar el encargo.

III. Que el licitador (*nombre de la persona física o jurídica*) puede acreditar su solvencia tanto económico-financiera como técnica.

IV. Que la totalidad de la documentación acreditativa relativa a los apartados anteriores pueden ser aportados a GAWA Capital y Microserfin con anterioridad a la adjudicación definitiva en el caso de resultar el licitador seleccionado para la contratación de referencia de acuerdo con lo previsto en la licitación.

Firma:

Nombre:

Cargo del firmante (*con facultades de representación*):

NIF:

Correo electrónico:

Sus datos serán tratados con la finalidad de gestionar la relación comercial y administrativa con GAWA Capital y Microserfin siendo la base legal del tratamiento la ejecución del contrato del que Ud. mismo es parte. Los datos se conservarán mientras dure la relación contractual y los plazos legales oportunos. Para ejercer sus derechos de acceso, rectificación, supresión, portabilidad, limitación u oposición al tratamiento envíe una comunicación a: dpo@valvonta.es. En caso de que no se satisfaga su derecho puede reclamar a la Agencia Española de Protección de Datos. Para más información consulte nuestra política de privacidad en nuestro sitio web.

[4] https://www.boe.es/buscar/pdf/2017/BOE-A-2017-12902-consolidado.pdf

ANEXO IV: CONFIDENCIALIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS

[nombre Proveedor] está obligado a mantener total confidencialidad, tanto durante el periodo de vigencia de este contrato, como una vez finalizado el mismo, de cuanta información obtenga relacionada directa o indirectamente con los servicios prestados, respondiendo frente a ***Microserfin y GAWA Capital*** *del incumplimiento del deber de confidencialidad.*

A los efectos del presente contrato, tendrá la consideración de información confidencial, cualquiera relativa a asuntos comerciales, documentos legales, tecnología, procesos técnicos, metodologías, manuales técnicos, información técnica, procesos, productos, técnicas de marketing, listados de precios, ofertas económicas, datos personales relativos a la plantilla, candidatos y/o clientes, instalaciones y dependencias, que antes de ser recibidas por [nombre Proveedor] no estaban en conocimiento o poder de ésta.

Se hace constar expresamente el carácter confidencial de la información que pudiera llegar a conocimiento de [nombre Proveedor] a través del acceso a los manuales técnicos que Microserfin proporcione y el listado de clientes de Microserfin.

[nombre Proveedor] se compromete frente a Microserfin a proteger, contra cualquier tipo de revelación no autorizada, la información proveniente de ésta, siempre y cuando dicha información haya sido claramente identificada, por escrito, como confidencial. Durante toda la vigencia del contrato, [nombre Proveedor] se compromete a aplicar la misma diligencia en la protección de la información de Microserfin, que aplicaría en la protección de su propia información confidencial.

[nombre Proveedor] no podrá hacer uso de la información confidencial a que tenga acceso al amparo del presente contrato, para fines distintos de los recogidos en el mismo.

A la expiración de este contrato [nombre Proveedor] se obliga a la devolución, sin necesidad de requerimiento previo, de toda aquella documentación o material que Microserfin le hubiera entregado.

Las Partes se comprometen y obligan a tratar de modo confidencial cualesquiera datos e información de carácter personal que traten en virtud del presente contrato y a cumplir adecuadamente y en todo momento las disposiciones vigentes que apliquen en materia de protección de datos.

En concreto [nombre Proveedor] se obliga a informar y, en su caso, a recabar el consentimiento conforme a los requisitos normativos exigibles, de ***su personal*** *de los cuales recabe datos de carácter personal. Además, deberá Informar a dichas personas y, en su caso, solicitar el consentimiento, para que sus datos sean comunicados a Microserfin y GAWA Capital para que ésta los pueda incorporar a sus bases de datos en calidad de responsable del tratamiento de los mismos.*

Las Partes, como responsables del tratamiento, se informan mutuamente de que los datos personales (datos identificativos, de contacto, de firma, así como los que puedan figurar en la documentación acreditativa de la representación) de los firmantes que actúan en nombre y representación de cada una de las Partes en el presente Acuerdo (los "Representantes"), así como los datos personales (datos identificativos y de contacto) de las personas que se indican en el presente Acuerdo a efecto de notificaciones (las "Personas de Contacto") o de aquellas otras que se pudieran indicar con posterioridad; serán tratados por cada una de las Partes con la finalidad de gestionar el mantenimiento, cumplimiento, desarrollo, control y ejecución de lo dispuesto en el presente Contrato.

Los datos de los Representantes y las Personas de Contacto serán conservados por las Partes durante la vigencia de este Acuerdo. Una vez finalizado, quedarán bloqueados durante los plazos de prescripción legal, con carácter general diez años. Transcurridos los plazos de prescripción legal, los datos serán destruidos.

Las Partes no cederán a terceros los datos personales de los Representantes y las Personas de Contacto, salvo que la ley así lo establezca.

Los Representantes y las Personas de Contacto podrán ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, supresión, oposición, limitación del tratamiento y portabilidad, mediante un escrito al que se acompañe una copia de un documento acreditativo de su identidad a la dirección que se indique entre cada una de las partes. Igualmente, aquellas personas que consideren que no se han respetado el ejercicio de sus derechos de manera adecuada, pueden presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos (www.agpd.es)

Las Partes se obligan a adoptar y mantener las medidas de índole técnica y organizativa necesarias para garantizar la seguridad de los datos personales que traten en la ejecución del presente Acuerdo. Cada Parte será responsable del tratamiento de los datos que correspondan.

En caso de que la ejecución de algún servicio entre las partes implique la configuración como encargada del tratamiento de alguna de las Partes, deberá suscribirse un contrato de acceso a datos en los términos que exigen la legislación aplicable, incluida la posible subcontratación de servicios.

Las obligaciones de secreto establecidas en los párrafos anteriores no serán aplicables cuando exista cualquier requerimiento administrativo o judicial u otro imperativo legal en contrario.

ANEXO V. MODELO SOLICITUD DE VALIDACIÓN DE CRITERIOS DE APTITUD

Fecha:
Nombre/Razón social licitador:
Nº identificación fiscal:
Objeto licitación:

(Eliminar la opción que no proceda)

PERSONA JURÍDICA:

Por la presente la sociedad ……., a la que yo ……. represento en calidad de ……(*cargo y representación legal*), les solicita ser validada por Microserfin y GAWA Capital para lo cual les remitimos la siguiente documentación relativa a:

1. ***Capacidad de obrar***

☐ Escritura de constitución o Estatutos Sociales o acto de constitución *(debidamente inscritos en el Registro Mercantil)* o certificado del Registro Mercantil sobre los epígrafes de constitución, objeto social, domicilio y órganos de administración

PERSONA FÍSICA:

Por la presente, yo D./Dña. ……. (*nombre y apellidos*), solicito ser validada por Microserfin y GAWA Capital para lo cual les remito la siguiente documentación relativa a:

1. ***Capacidad de obrar***

☐ DNI o Pasaporte

2. ***No concurrencia de prohibición de contratar (PERSONA JURÍDICA O FÍSICA)***

☐ Declaración responsable otorgada ante autoridad administrativa, notario público u organismo profesional cualificado

3. ***Solvencia económico – financiera (PERSONA JURÍDICA O FÍSICA)*** *(elegir al menos una opción relevante)*

☐ a) Declaraciones apropiadas de entidades financieras o, en su caso, justificante de la existencia de un seguro de indemnización por riesgos profesionales.

☐ b) Cuentas anuales presentadas en el Registro Mercantil o en el Registro oficial que corresponda. *Los empresarios no obligados a presentar las cuentas en Registros oficiales podrán aportar, como medio alternativo de acreditación, los libros de contabilidad debidamente legalizados.*

☐ c) Declaración sobre el volumen global de negocios y, en su caso, sobre el volumen de negocios en el ámbito de actividades correspondiente al objeto del contrato.
Referido como máximo a los tres últimos ejercicios disponibles en función de la fecha de creación o de inicio de las actividades del empresario, en la medida en que se disponga de las referencias de dicho volumen de negocios.

☐ d) Otras modalidades de acreditación *(a valorar por Microserfin y GAWA Capital):* ……

4. Solvencia técnica (PERSONA JURÍDICA O FÍSICA)

4.1 Solvencia técnica en los contratos de servicios *(elegir al menos una opción relevante)*

☐ a) Una relación de los principales servicios o trabajos realizados en los últimos tres años que incluya importe, fechas y el destinatario, público o privado, de los mismos.

☐ b) Indicación del personal técnico o de las unidades técnicas, integradas o no en la empresa, participantes en el contrato, especialmente aquellos encargados del control de calidad.

☐ c) Descripción de las instalaciones técnicas, de las medidas empleadas por el empresario para garantizar la calidad y de los medios de estudio e investigación de la empresa.

☐ e) Las titulaciones académicas y profesionales del empresario y del personal directivo de la empresa y, en particular, del personal responsable de la ejecución del contrato.

☐ f) En los casos adecuados, indicación de las medidas de gestión medioambiental que el empresario podrá aplicar al ejecutar el contrato.

☐ g) Declaración sobre la plantilla media anual de la empresa y la importancia de su personal directivo durante los tres últimos años, acompañada de la documentación justificativa correspondiente.

☐ h) Declaración indicando la maquinaria, material y equipo técnico del que se dispondrá para la ejecución de los trabajos o prestaciones, a la que se adjuntará la documentación acreditativa pertinente.

☐ i) Indicación de la parte del contrato que el empresario tiene eventualmente el propósito de subcontratar.

☐ j) Otras modalidades de acreditación *((a valorar por Microserfin y GAWA Capital):*

5. Habilitación[5] (PERSONA JURÍDICA O FÍSICA) (si aplica)

☐ Prueba de habilitación profesional o técnica

6. Otra documentación opcional *(pueden aportar puntuación adicional en la selección)*

☐ Certificaciones de Calidad

☐ Certificaciones de Medioambiente

☐ Documentación de Responsabilidad Social Corporativa

[5] La habilitación profesional o empresarial es la titulación, licencias o autorizaciones necesarias para desarrollar una actividad o ejercer una profesión. No todas las actividades la requieren, por eso es el propio licitador quien debe informar de lo que es imprescindible para el desarrollo de su actividad, y, en su caso, acreditarla documentalmente. Ej. *colegiación para que un abogado ejerza, inscripción en un registro de entidades autorizadas para una empresa de tasaciones*

Adicionalmente, por la presente afirmo que el objeto social y actividades del licitador no quebrantan ninguno de los Principios establecidos en el *Pacto Mundial de las Naciones Unidas (ver www.pactomundial.org)*.

En caso de solicitarlo, será aportada cualquier aclaración o documentación complementaria que requieran en el cumplimiento de sus obligaciones de contratación

Firma:

Nombre:

Cargo del firmante (*con facultades de representación*):

Nº identificación fiscal:

Correo electrónico:

Sus datos serán tratados con la finalidad de gestionar la relación comercial y administrativa con GAWA Capital y Microserfin siendo la base legal del tratamiento la ejecución del contrato del que Ud. mismo es parte. Los datos se conservarán mientras dure la relación contractual y los plazos legales oportunos. Para ejercer sus derechos de acceso, rectificación, supresión, portabilidad, limitación u oposición al tratamiento envíe una comunicación a: dpo@valvonta.es. En caso de que no se satisfaga su derecho puede reclamar a la Agencia Española de Protección de Datos. Para más información consulte nuestra política de privacidad en nuestro sitio web.