

**INVITACION PARA RECEPCION DE OFERTAS – ENMIENDA A LA SECCIÓN VI. TÉRMINOS DE REFERENCIA**

LP-001-2017

“Estructura de encadenamiento de la gestión empresarial y educación financiera para MIPYME jóvenes e innovadoras, denominado “MarketPlace Cathay”.

**ADENDUM**

Fecha: 05 de febrero de 2018

Banco Cathay de Costa Rica comunica al público en general que realizan unos ajustes a la SECCIÓN VI. TÉRMINOS DE REFERENCIA, específicamente en los apartados 1.2 y Producto #1 del apartado 1.3, para el concurso de servicio de Consultoría para la realización del proyecto LP-001-2017 “Estructura de encadenamiento de la gestión empresarial y educación financiera para MIPYME jóvenes e innovadoras, denominado “MarketPlace Cathay”.

Las consultas pueden dirigirlas por medio del correo electrónico: [cathay.innovacion@bancocathay.cr](mailto:cathay.innovacion@bancocathay.cr) de conformidad con lo indicado en los términos de referencia.

---

**Servicio de Consultoría para la realización del Proyecto:**

**“Estructura de encadenamiento de la gestión empresarial y educación financiera para MIPYME jóvenes e innovadoras, denominado “MarketPlace Cathay”**



---

CONCURSO REALIZADO POR EL BANCO CATHAY DE COSTA RICA S.A., CON RECURSOS DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL MARCO DE LA INICIATIVA DINAMICA

**DOCUMENTOS BASE DE CONCURSO**

Con la Supervisión de:



“La Iniciativa es Financiada por Unión Europea, Alemania y BCIE”

## SECCIÓN VI. TÉRMINOS DE REFERENCIA

### 1. SERVICIO DE CONSULTORÍA REQUERIDO

#### 1.1. Antecedentes

##### Información Corporativa de la Institución Bancaria:

El Banco Cathay de Costa Rica S.A. (Cathay) nació en 1998 bajo la premisa “Rápido y bien hecho” como filosofía de trabajo, que se ha convertido en aliado de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, al ofrecerles productos que cubren todas sus necesidades financieras.

Es el único banco privado en todo Centroamérica con una corresponsalía con Bank of China y con el Banco de Desarrollo de China, con las cuales brindamos facilidades inigualables a nuestros clientes para realizar sus negocios con la República Popular de China.

Banco Cathay continúa siendo el único banco en Costa Rica con una estrecha conexión con la población de origen oriental radicada en el país, gracias a la existencia de personal con amplio dominio del idioma y la cultura en todas nuestras sucursales.

La entidad se mantiene en un rango intermedio en el ranking del sistema bancario costarricense, ubicándose en el lugar 17 de 17 entidades según su tamaño de activos, en el lugar 17 de 17 entidades según patrimonio; y de 16 de 17 según pasivos.

##### Descripción general de la situación en la cual se van a prestar los servicios:

Los principales servicios financieros prestados por el Banco Cathay son: crédito corporativo (Crédito específico, Leasing, Cartas de Crédito, Capital de trabajo, Pago a Proveedores, Garantías de Participación y Cumplimiento, Descuento de Contratos, Descuento de Órdenes de Compra, Descuento de Facturas, Tarjeta de Crédito Empresarial), Servicios Internacionales (mesa de cambio, Cartas de crédito, Transferencias) Captación mediante certificados de inversión en colones y dólares, cuentas corrientes y de ahorro en colones y dólares, recaudación de servicios públicos y de marchamos; entre otros.

La IFI ofrece su amplia gama de servicios a través de sus sucursales ubicadas en San José, Heredia, Cartago, Puntarenas, Limón y Alajuela; dirigido a emprendedores, pequeños y medianos empresarios de origen chino y otras nacionalidades que se encuentren radicando en el país, así como también a empresas proveedoras del Gobierno.

Atendiendo el auge de una conciencia más direccionada a la innovación del sector empresarial de Costa Rica, hace necesaria la utilización de planes de negocios, evaluación y análisis de novedosos proyectos que faculten la inserción y posicionamiento de instituciones bancarias como Cathay en el nicho de mercado de emprendedores y las MIPYME en Costa Rica, mediante propuestas de inversión mejoradas (productos financieros y sistemas de atención al cliente en la web) tanto para el crédito como con esquemas que faciliten la implementación de nuevos proyectos autosostenibles.

---

Por esta razón, la estrategia del Banco Cathay es de ofrecer instrumentos financieros para los emprendedores y las MIPYME de Costa Rica, así como también soluciones de crédito para proveedores del Gobierno y facilidades de inversión a empresarios en general, utilizando los fondos que se encuentran dentro de la Línea Global de Crédito firmada entre el BCIE y Cathay.

#### Grupo meta, entre otros:

Se puede observar que alrededor de un 80% de los emprendimientos y MIPYME nacionales no superan periodos de vida de 3 años y 5 años promedio respectivamente. Una de sus razones se debe a falta de competitividad y mala administración, de conformidad con lo indicado en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Reporte Nacional de Costa Rica 2012: La Situación del Emprendimiento en Costa Rica y el Estado Nacional de las MIPYME 2012 – Observatorio MIPYME UNED <sup>1/</sup>.

Por lo que se ha considerado como grupo meta para este proyecto las MIPYME jóvenes e innovadoras, debido a que se ha identificado que existe una problemática en cuanto a la falta de herramientas que apoyen en la logística, administración de los emprendedores y las MIPYME lo que repercute en la baja competitividad que tienen las empresas pequeñas en cada industria, haciendo relevante y necesaria la modernización de las estructuras tecnológicas que actualmente poseen las entidades bancarias para mejorar las condiciones de gestión y financieras que presenta el mercado de forma tal que estas puedan apoyar a las MIPYME para incrementar sus capacidades y periodos de permanencia en las actividades que desarrollan.

### **1.2. Objetivos de la Consultoría**

#### Objetivo General

Diseñar una estructura de interconexión del banco con la gestión empresarial y el registro del encadenamiento comercial de las MIPYMES, facultando la educación financiera y la atención bancaria especializada mediante soluciones web “Plataforma Market Place Cathay” de acompañamiento para MIPYMES jóvenes e innovadoras.

#### Objetivos Específicos

1. Proveer una solución web (basada en internet) que permita administrar cuentas de una plataforma para las MIPYME (aplicación/herramienta MarketPlace Cathay) que sistematiza y simplifica las tareas de gestión diaria de su negocio al integrar una herramienta de punto de venta [REDACTED], así como con su proveedor de servicios financieros a través de Banco Cathay, mediante módulos interactivos de Administración de un Punto de Venta de ahora en adelante llamado POS como:

**Protegido por Acuerdo de Confidencialidad.**

---

<sup>1/</sup> Referencia rápida: [http://www.elfinancierocr.com/pymes/mortalidad-muerte-pymes-empresas-desaparicion-emprendimiento\\_0\\_699530049.html](http://www.elfinancierocr.com/pymes/mortalidad-muerte-pymes-empresas-desaparicion-emprendimiento_0_699530049.html)

- Administración de Seguridad.
- Administración de Inventario.
- Administración de Proveedores.
- Administración de Clientes
- Administración de Compras.
- Administración de Cajas
- Administración de Facturación.
- Recepción de pago en Efectivo, Tarjetas de Crédito y Débito, Transferencias y CathayQR
- Administración de Reportes.

Protegido por Acuerdo de Confidencialidad.

3. Estructurar una estrategia de mercadeo para la educación financiera de las MIPYME jóvenes e innovadoras que atiende Banco Cathay (incorporando la atención de al menos 50 empresarios y/o MIPYMES jóvenes e innovadoras clientes de Banco Cathay), como parte de la utilización de esta herramienta y que permita la promoción de las facilidades que ofrece el Banco Cathay a sus clientes MIPYME.

### 1.3. Alcance del Trabajo

La Firma Consultora y/o Consultor seleccionada, en adelante llamado El Proveedor, tendrá que elaborar toda la documentación respectiva, productos y actividades según los objetivos planteados, presentando lo correspondiente a la estructuración y habilitación de una plataforma de carácter tecnológico-comercial “MarketPlace Cathay” considerada como una herramienta web con esquema modular en la nube, que faculte la administración del ciclo de vida del cliente, con encadenamientos de valor hacia sus proveedores actuales y proveedores potenciales, así como que enlace a la administración financiera de las MIPYME jóvenes e innovadoras con el Banco Cathay.

Las actividades principales a realizar por parte de la Firma Consultora y/o Consultor seleccionado consisten en:

#### a. Producto #1: Plataforma Software

La solución web debe permitir que desde un módulo Administrador General, Banco Cathay pueda administrar las cuentas de los clientes que se les autoriza la participación en el Market Place Cathay, en adelante llamado “MPC”. Aquel cliente con una cuenta MPC, podrá hacer uso de su propia herramienta de Punto de Venta, en adelante llamada “POS”. Un mismo POS podrá tener ligadas varias Cajas así como varios usuarios de dichas cajas. El MPC se considera que contiene elementos diferenciadores no existentes en el mercado, razón por la cual se requiere que los oferentes firmen un acuerdo de confidencialidad en aras de proteger el producto.

## Requerimientos mínimos de la Plataforma Software “Market Place Cathay”

### Requerimientos Funcionales de la Plataforma Software\*:

Se entiende como requerimientos funcionales aquellos referentes a los servicios que ofrecerá el software.

#### a. Generales

- i. El website debe estar bajo la administración de Banco Cathay
- ii. El website será hospedado en un Data Center seleccionado por Banco Cathay y este debe estar bajo el control de Banco Cathay, dicho hospedaje contará con certificado de seguridad “SSL”
- iii. El website debe tener un chat integrado y herramientas para soporte técnico
- iv. El website debe tener la función de respaldo y recuperación de la base de datos por POS.
- v. El Proveedor debe atender el mantenimiento de la herramienta y consultas técnicas durante todo el plazo de implementación del proyecto y por al menos los próximos 3 meses luego de su implementación.
- vi. El Proveedor deberá presentar una propuesta de mantenimiento futuro a ser considerada por Banco Cathay (cubierta con sus propios recursos).
- vii. El website deberá ser desarrollado con código abierto, que permita a Banco Cathay tomar control sobre los fuentes.
- viii. El website deberá contener al menos las siguientes páginas de contenido, entre los cuales destaca
  1. “Home Page” orientada a la descripción de la herramienta cuyo objetivo sea su promoción.
  2. “Planes”, debe mostrar las diferentes opciones de planes que ofrece MPC con sus respectivas características.
  3. “Aplicar”, esta página debe contener un formulario editable por parte del administrador para agregar, editar y eliminar campos. La base del formulario debe ser el KYC Jurídico y KYC Físico. Debe tener la posibilidad de adjuntar documentos mandatorios y opcionales.
  4. “Contáctenos”, esta página debe contener un formulario de contacto así como un link a la url de banco Cathay de Contactenos mediante iframe o similar de tal manera que el usuario no salga del sitio MPC.
  5. “Acerca de MPC”, debe mostrar una reseña y objetivos que persigue el MPC
  6. “Clientes”, debe mostrar un listado por categoría de los clientes POS
  7. “Proveedores”, debe mostrar un listado por categoría de los clientes POS
  8. Una página que debe quedar oculta con disponibilidad para que pueda ser utilizada y expuesta cuando el administrador así lo desee.

#### b. Módulo de Administración General

Este módulo es utilizado por funcionarios de Banco Cathay y es de donde se administra los Planes, los Perfiles, los Usuarios y sus preferencias

- i. Administrar los usuarios y perfiles operativos de Banco Cathay
- ii. Debe contener perfiles de Super Usuario, Administrador, Oficial, Aprobador
- iii. Todos los procesos de este módulo deben tener la opción de asignarse a los perfiles
- iv. Administrar el contenido de las páginas estáticas
- v. Administrar las cuentas POS.
  1. Creación de cuentas POS está ligado a la existencia de un usuario de Cathay Virtual (sitio web transaccional del Banco Cathay)
  2. Creación de cuentas POS en línea. Debe requerir validación de correo electrónico y validación de credenciales
  3. Creación de cuentas POS manual. Se ligan manualmente al usuario de Cathay Virtual
  4. Activación, Suspensión, cancelación de cuentas POS
  5. Agregar, desactivar o eliminar Cuentas para pago de proveedores. Cada cuenta de pago a proveedores debe tener campos para el número de cuenta, moneda, cédula de la cuenta si esta es de un tercero, por default el numero de cédula es el del cliente POS así como nombre y un ALIAS. Las cuentas posibles para el pago de proveedores son:
    1. Toda cuenta POS debe tener ligada al menos una cuenta corriente o de ahorros de Banco Cathay, máximo 10 cuentas.
    2. Toda cuenta POS puede tener ligada una tarjeta de Crédito de Banco Cathay, máximo 10 tarjeta de Crédito.
    3. Toda cuenta POS puede tener ligada una cuenta cliente o IBAN para Débitos en Tiempo Real vía SINPE, máximo 10 cuentas.
    4. Todas las cuentas deben tener orden para aplicación de pagos. En caso de que la primera no tiene saldos suficientes, hace el intento en la segunda y así sucesivamente.
  6. Toda cuenta debe ligarse a un usuario de Cathay Virtual (sitio web transaccional del Banco Cathay), de tal manera que utilice las mismas credenciales para ingresar a MPC. Las credenciales a validar son Usuario, contraseña y doble factor y se invocan mediante Web Service expuesto, el cual se suministrará a El Proveedor seleccionado.
  7. Toda cuenta POS debe estar ligada a un PLAN POS
  8. Debe poder crear “n” planes POS con sus diferentes características
  9. Cada característica de cada PLAN POS puede tener cargos mensuales y diferentes montos.
  10. Todos los cargos se definirán en moneda dólares y colones de tal manera que la aplicación debe hacer la respectiva conversión cuando aplique el cargo a una cuenta de Banco Cathay en moneda diferente.
  11. Debe gestionar el pago mensual del plan que le corresponde si aplica.
  12. Debe generar reportes de pagos recibidos y rechazados.
  13. Debe permitir correr el proceso de cobro de pagos manualmente, así como periódicamente.

14. Debe enviar los respectivos asientos contables al Core Bancario para el respectivo registro. Dicha comunicación será vía Web Service que se proveerá al proveedor seleccionado.

c. Módulo de POS

Este módulo debe presentar la funcionalidad usual y acostumbrada de un sistema de punto de venta. Los módulos que se mencionan a continuación deben contener lo mínimo usual y acostumbrado, mas en aquellos que contengan una descripción adicional, requieren contener dichos requerimientos como adicionales a lo usual y acostumbrado.

i. Administración de Seguridad. Adicional a lo usual y acostumbrado, debe tener opción de administrar varias Cajas Registradoras y usuarios asignador a dichas Cajas Registradoras.

ii. Administración de Inventario. Adicional a lo usual y acostumbrado, [REDACTED]  
[REDACTED] **Protegido por Acuerdo de Confidencialidad.** [REDACTED]  
[REDACTED].

iii. Administración de Proveedores. [REDACTED]  
[REDACTED]

iv. Administración de Clientes

v. Administración de Compras. Adicional a lo usual y acostumbrado, [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED] **Protegido por Acuerdo de Confidencialidad.** [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED].

vi. Administración de Cajas. Adicional a lo usual y acostumbrado, debe tener opción de administrar varias cajas y usuarios para el mismo POS.

vii. Administración de Facturación. Adicional a lo usual y acostumbrado, debe tener opción de emitir factura electrónica. El website debe contemplar que una de las características de los Planes puede contener la compatibilidad con las impresores y gavetas que ofrece el mercado. Para esta funcionalidad, el proveedor debe ofrecer brindar el servicio de soporte in-situ y se permite realizar un cargo por servicio el cargo al cliente del POS. El proveedor debe indicar el monto de dicho cargo. El monto de este cargo será considerado como parte del precio para efectos de evaluación de este concurso.

viii. Recepción de pago en Efectivo, Tarjetas de Crédito y Débito, Transferencias y [REDACTED]

ix. Administración de Reportes.  
[REDACTED]



Protegido por Acuerdo de Confidencialidad.

Requerimientos No Funcionales de la Plataforma Software\*:

***Interfaz de usuario***

- a. En términos de usabilidad, un usuario debe convertirse en experto mediante la guía de un manual de usuario y o videos que pueda visualizar en el MPC

***Desempeño***

- a. El website debe ser Web Responsive.
- b. El website debe ser compatible con todos los exploradores, en sus versiones más recientes y en sus versiones anteriores.
- c. El website debe permitir la conexión de 250 usuarios de forma concurrente y mantener un tiempo de respuesta de dos segundos máximo. Esto debe ser escalable, demostrando inicialmente la completa conexión con al menos 50 usuarios MIPYMES clientes de Cathay.
- d. El tiempo entre la transición entre pantallas no debe superar los 0,5 segundos a una velocidad de internet de 5 Megabytes de descarga por segundo.

***Asesoría***

- a. El proveedor deberá recomendar las especificaciones mínimas que debe contener el hospedaje.
- b. Deberá aplicar las buenas prácticas para dicha implementación.

Como valor agregado, la Firma Consultora/Consultor oferente deberá presentar junto con su oferta, un detalle de todas las bondades que ofrece su solución y ésta será fundamentada para el proceso de evaluación. \*Si es necesario, deberá presentar aclaraciones posteriores sobre la solución propuesta.

De igual manera, en este producto la Firma Consultora/Consultor oferente deberá efectuar una primera Capacitación In Situ incluido gastos de logística y realización considerando un público mínimo de 50 participantes: esta capacitación será de apertura, presentación y sensibilización de la Plataforma (con personal interno Cathay y MIPYME con potencial de inversión)

**c. Producto #2: Estrategia de Mercadeo para la Educación Financiera\***

La Firma Consultora/Consultor deberá elaborar e implementar en primera fase un Plan/Estrategia de Mercadeo para educación financiera y formación financiera empresarial con la Plataforma Web creada, la cual deberá comprobar su funcionalidad mediante la interconexión de los primeros 50 usuarios MIPYMES clientes de Banco Cathay en la plataforma Web.

La Firma Consultora/Consultor, como parte de este entregable deberá sugerir a Banco Cathay incentivos y variables relevantes de impacto que fomenten la participación financiera de las MIPYMES involucradas en este proyecto como potenciales MIPYMES y también deberá brindar una Segunda Capacitación In Situ, incluido gastos de logística y realización: para MIPYMES clientes actuales y potenciales de Banco Cathay, respecto de la utilización de la herramienta y la promoción de las facilidades que ofrece el Banco Cathay a sus clientes MIPYMES (se debe considerar que al menos 50 MIPYME participen en esta actividad y que se brinden certificaciones de reconocimiento a las primeras 15 MIPYMES en haberse interconectado a la plataforma). De igual manera, las actividades desarrolladas por la Firma Consultora y/o Consultor, que estén dentro de la estrategia de mercado y que correspondan a educación financiera para las MIPYMES, deberán realizarlas con la pre-aprobación de Banco Cathay y en coordinación con Iniciativa DINAMICA y dos (2) aliados estratégicos (Organismos No Gubernamentales -ONGs que Banco Cathay indicará).

**1.4. Plazo de Duración de la Consultoría**

La elaboración y presentación por parte de la Firma Consultora y/o Consultor seleccionada, de la totalidad de los productos esperados de la consultoría, deberá realizarse en un plazo máximo de ocho (08) meses, iniciando desde la firma del contrato de consultoría ente este y el Beneficiario.

**1.5. Cronograma de Ejecución de la Consultoría**

La Firma Consultora y/o Consultor deberá presentar un cronograma de ejecución para la realización de la consultoría, que incluya las fechas estimadas de iniciación y terminación de todas las actividades, incluyendo los informes o documentos que debe entregar, así como de los viajes a realizarse y actividades específicas en el campo o en cualquier otro lugar, tales como reuniones para recibir instrucciones o para revisiones, etc. Además, deberá indicar la metodología que aplicará para la realización del trabajo y justificar la escogencia del mismo. A modo preliminar se indica el siguiente cuadro cronograma de actividades:

Etapa	Criterio	Periodo de ejecución Preliminar			
		I Bimestre	II Bimestre	III Bimestre	IV Bimestre
INICIA CIÓN	Proceso de Contratación consultoría				
	Mapeo de necesidades del cliente meta aplicables a la herramienta				

PLANIFICACIÓN	Delimitación de funcionalidades de la herramienta				
	Desarrollo de la Estrategia de Mercado				
	Implementación de la plataforma tecnológica/herramienta/aplicación en el Banco				
EJECUCIÓN	Capacitación I – In Situ de apertura e inclusión al proyecto y Reportería				
	Implementación de la Estrategia de Mercado en primera fase				
	Distribución de la herramienta en el mercado meta				
MONITOREO Y CONTROL	Capacitación II – In Situ para clientes donde se brindará un reconocimiento a las MIPYME participantes al proyecto y Reportería				
	Entrega de Resultados finales				
	Revisión, aprobación y Tramites de pago finales				

#### 1.6. Tipo y Forma de Presentación de Informes de Avance

El Firma Consultora y/o Consultor debe de presentar en la dirección física indicada previamente, los informes de resultados que se detallan en el cronograma propuesto y aprobado en el contrato de consultoría, los cuales serán presentados al Banco Cathay de Costa Rica S. A. de conformidad con el avance en la ejecución de la consultoría. Dichos informes y entregables deberán estar en formato impreso y una copia en formato digital (en formatos Word, Excel y PDF).

#### 1.7. Perfil Profesional de la Firma Consultora y/o Consultor

La Firma Consultora y/o Consultor deberá tener experiencia en:

- Diseño, desarrollo e implementación de proyectos de desarrollo de software y plataformas Web enfocado a la gestión empresarial, donde se incluya creación de estadísticas, administración de inventarios y gestión de la cadena de valor.
- Evidencia de la experiencia generada en proyectos de desarrollo de software y plataformas Web enfocado en gestión empresarial y enfoques de atención a productos financieros.
- Evidencia de la disponibilidad de un staff de profesionales para la realización de la consultoría incluyendo los CVs y experiencia acompañada con certificados relevantes y testimoniales, de conformidad con lo solicitado e indicado en las Secciones IV y V.

#### 1.8. Responsabilidades de la Firma Consultora y/o Consultor

- La Firma Consultora y/o Consultor seleccionada, reportará directamente al Banco Cathay quienes supervisarán directamente el cumplimiento de sus responsabilidades y funciones, acorde con lo indicado anteriormente y en concordancia con lo establecido en el Cronograma aprobado.

- 
- b. La Firma Consultora y/o Consultor se compromete a seguir y cumplir con las condiciones expuestas en estos Documentos de Concurso, en los Términos de Referencia contenidos en este documento y las condiciones expuestas en el contrato.
  - c. La Firma Consultora y/o Consultor se compromete a alinear, en conjunto con Banco Cathay, los hallazgos en materia de identificación en los rubros que compete la consultoría y acorde con los requerimientos indicados en los presentes términos de referencia.
  - d. La Firma Consultora y/o Consultor se obliga por sus propios medios, a estar al día en materia de tributos y cargas sociales de su personal ordinario o extraordinario, para desarrollar esta consultoría.
  - e. La Firma Consultora y/o Consultor se compromete a tener una apropiada comunicación con las cuatro MIPYMES involucradas como beneficiarios finales de los resultados y actividades de la consultoría.
  - f. La Firma Consultora y/o Consultor se obliga a aceptar la supervisión, aprobación del sistema y los documentos solicitados y aceptar la debida diligencia del BCIE, UE y KfW en el cumplimiento de lo indicado en las especificaciones técnicas establecidas.

#### **1.9. Responsabilidades del Contratante**

Banco Cathay instruirá a la Firma Consultora y/o Consultor elegida, en la debida diligencia respecto a los objetivos y resultados esperados de la presente consultoría.

De igual manera, el Banco Cathay estará a cargo de apoyar a la Firma Consultora y/o Consultor seleccionada en su relación con las MIPYME beneficiarias y supervisar y/o monitorear los entregables descritos en estos Términos de Referencia.

#### **1.10. Honorarios**

El precio de la oferta de servicios de consultoría no podrá exceder los sesenta mil dólares americanos (US\$60,000.00)

#### **1.11. Forma de Pago**

El pago de la consultoría se efectuará mediante tres (2) desembolsos, utilizando la modalidad de desembolso:

1. Se realizará un primer desembolso por parte del contratante de un 50% del total del monto de la consultoría contra entrega y aceptación por parte del contratante, del primer informe de avance de la primera etapa conforme lo establecido en el contrato, con sus correspondientes documentos de respaldo, productos entregables, actividades realizadas y facturas de gastos de finalización de la primera etapa de la consultoría. A partir de la fecha de suscripción del contrato, la Firma Consultora y/o Consultor contratado tendrá un plazo no mayor de cinco (5) meses para presentar el respaldo correspondiente del primer desembolso.
2. El restante 50% del monto se cancelará contra entrega y aceptación por parte de contratante y demás instancias incluidas en el proceso, del Informe Final, documentación de respaldo de la consultoría completa, y todos los productos y entregables solicitados en los documentos de

concurso, términos de referencia y el contrato, incluida factura de finalización de la última etapa de la consultoría. A partir de la fecha de suscripción del contrato, la Firma Consultora y/o Consultor contratada tendrá un plazo no mayor de ocho (8) meses para presentar el respaldo correspondiente del último desembolso.

### **1.12. Supervisión de los Servicios de Consultoría**

La supervisión y coordinación de los servicios y recepción/aceptación de los productos u entregables solicitados a la Firma Consultora y/o Consultor, estarán a cargo de la Banco Cathay de Costa Rica S. A, como responsables de dicha operación, de acuerdo a los términos establecidos en la contratación, siempre manteniendo informado del proceso u actividades, a la Iniciativa DINAMICA.

La Firma Consultora y/o Consultor se obliga a aceptar la supervisión y aprobación de los documentos solicitados o aceptar la debida vigilancia del Contratante, BCIE, UE y KfW, en el cumplimiento de lo indicado en los términos de referencia.

## **2. EVALUACIÓN, CONTENIDO Y PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS**

### **2.1. Forma de Evaluación de las Ofertas**

En la Sección IV. Criterios de Selección, se define la forma de evaluación de las ofertas

### **2.2. Contenido de las Ofertas**

La Oferta Global debe estar integrada por tres apartados de información/documentación debidamente identificados:

#### **Apartado #1: Documentación e Información para Precalificación:**

La información para precalificación deberá contener los siguientes documentos:

1. Carta de presentación debidamente sellado y firmado por el representante legal
2. Perfil de la Firma Consultora y/o Consultor y lo indicado en la Sección IV. Criterios de Evaluación – Numeral 1. Primera Etapa: Precalificación de las Firmas Consultoras y/o Consultores.
3. Fotocopia del Registro Tributario Vigente.
4. Información descrita en la Sección V. Formularios para la preparación de la propuesta, relacionados a la precalificación.

De igual manera, en este apartado incluye la presentación de las declaraciones siguientes:

- a. Declaración de Transparencia debidamente completada y firmada.
- b. Declaración de Compromiso debidamente completada y firmada.

Se deberá presentar el (1) original de la documentación de oferta para Precalificación de forma impresa (con las firmas correspondientes), acompañado de dos (2) copias íntegras impresas de

---

dichos documentos y una (1) copia íntegra de la oferta en un CD o dispositivo electrónico (digital en formato Word, Excel y PDF).

#### Apartado #2: Oferta Técnica

La oferta técnica deberá contener los siguientes documentos, los cuales deberán ser presentados en el siguiente orden:

1. Descripción de su experiencia en la temática propuesta
2. Metodología para la realización de la consultoría,
3. Formularios expuestos en la sección V. Formularios para la preparación de la propuesta relacionados a la oferta técnica.

Se deberá presentar el (1) original de la documentación de oferta técnica de forma impresa (con las firmas correspondientes), acompañado de dos (2) copias íntegras impresas de dichos documentos y una (1) copia íntegra de la oferta en un CD o dispositivo electrónico (digital en formato Word, Excel y PDF).

#### Apartado #3 Oferta Económica

1. La oferta económica debe incluir los costos directos e indirectos relacionados con el producto cotizado e indicar claramente la moneda en que esta expresada
2. Los precios presentados por el oferente son de su exclusiva responsabilidad; cualquier omisión se interpretará como voluntaria y tendiente a conseguir precios que le permitan presentar una oferta más ventajosa.
3. Si el pago se realiza en dólares de los Estados Unidos de América se utilizará la tasa de cambio oficial vigente a la fecha de ejecución.
4. Formularios expuestos en la sección V. Formularios para la preparación de la Propuesta, relacionados a la oferta económica.

Se deberá presentar el (1) original de la documentación de oferta económica de forma impresa (con las firmas correspondientes), acompañado de dos (2) copias íntegras impresas de dichos documentos y una (1) copia íntegra de la oferta en un CD o dispositivo electrónico (digital en formato Word, Excel y PDF).

#### 2.3. Idioma de la Oferta

El Idioma de la oferta y de los informes deberá ser en idioma español. La empresa garantizará que los documentos serán entregados al Beneficiario y este al BCIE en este idioma.

#### 2.4. Forma de Presentación de las Ofertas

La Firma Consultora y/o Consultor deberá enviar su oferta en forma física a la dirección indicada en la Sección III. Datos del Concurso, cumpliendo los indicados de dicha Sección.

Para el apropiado envío de la oferta, la Firma Consultora y/o Consultor deberá colocar cada uno de los tres (3) apartados de documentación requerida en sobres separados, rotulados y cerrados, conteniendo todo lo indicado en la numeral 2.2. Contenido de las Ofertas:

1. Sobre #1: En donde se coloque la documentación indicada previamente para la precalificación, la Declaración de Compromiso y la Declaración de Transparencia.
2. Sobre #2: En donde se coloque únicamente la documentación correspondiente a la Oferta Técnica
3. Sobre #3: En donde se coloque únicamente la documentación correspondiente a la Oferta Económica.

Cada sobre deberá contener el (1) original de la documentación de oferta de forma impresa (según sea el apartado al cual hacer referencia y con las firmas correspondientes), acompañado de dos (2) copias íntegras impresas de dichos documentos y una (1) copia íntegra de la oferta en un CD o dispositivo electrónico (digital en formato Word, Excel y PDF).

Dichos sobres deben ser rotulados de la siguiente manera:

1. "Nombre del Concurso"  
**SOBRE #1**  
INFORMACIÓN PARA PRECALIFICACIÓN  
NOMBRE DEL OFERENTE

2. "Nombre del Concurso"  
**SOBRE #2**  
OFERTA TECNICA  
NOMBRE DEL OFERENTE

3. "Nombre del Concurso"  
**SOBRE #3**  
OFERTA ECONOMICA  
NOMBRE DEL OFERENTE

Los tres (3) sobres correspondientes a la oferta, deberán presentarse cerrados/sellados, dentro de un sólo Paquete Master de Oferta, cerrado y debidamente identificado con:

Nombre de la Firma Consultora y/o Consultor Oferente  
Número de Registro Tributario Nacional  
DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_  
**PAQUETE MASTER DE OFERTA**  
"Nombre Completo del Concurso en que se participa"

### 2.5. Lugar y Fecha Límite de Presentación de las Ofertas

En la Sección III. Datos del Concurso, se especifica el lugar y fecha límite de presentación de ofertas.

### 2.6. Coordinación y Plazo de Consultas

En la Sección III. Datos del Concurso, se especifica la Coordinación y Plazo de Consultas.

## 3. **NORMAS GENERALES**

### 3.1. Razones de Descalificación de Ofertas

1. Las ofertas podrán ser descalificadas si contienen errores no subsanables, cuando en el contenido de la oferta existan omisiones que se consideran elementos básicos y que la falta de dicha información afecta la validez de la oferta.
2. Si las ofertas presentadas están incompletas, se omite o no se cumple con alguno de los requisitos establecidos en los términos de referencia, catalogados a criterio de la institución como no subsanables.
3. Si las propuestas son entregadas en otro lugar distinto al establecido en los términos de referencia y después de la hora establecida.
4. Si la documentación se presenta con tachaduras o enmiendas no justificadas.
5. Oferta Económica y Técnica sin firma.
6. No presentar en forma separada la Oferta Técnica y la Oferta Económica o incluir información económica en la Oferta Técnica.
7. Si las experiencias de trabajos anteriores brindadas para esta consultoría no son satisfactorias.

### 3.2. Prohibiciones

En la Sección II. Instrucciones a los Oferentes, se especifican las Prohibiciones.

### 3.3. Cláusula de Confidencialidad

La Firma Consultora y/o Consultor, en su caso, el personal de la firma que tenga a cargo ofrecer los servicios descritos en este documento, deberá observar el mayor sigilo y confidencialidad en relación con



---

conversaciones, datos, documentos e información general de la empresa que lleguen por cualquier medio a ser de su conocimiento, y en general, de cualquier antecedente o elemento, material o conceptual.

Cualquier contravención grave a lo anterior, entendiéndose como grave aquella que afecte negativamente y a cualquier nivel las relaciones oficiales de la empresa con las autoridades nacionales, o bien que se traduzca en difusión pública o comercial que lesione de cualquier manera la confidencialidad de información de la empresa, podrá dar lugar a dar por terminado el contrato, lo cual se realizará mediante comunicación escrita a la Firma Consultora y/o Consultor denunciando tales hechos.

#### 3.4. Cláusula Relacionada a la Prevención de Lavado de Activos

Previo a la contratación de consultores, el BCIE verificará que los consultores no formen parte de la Base de Datos de Exclusión de la Unión Europea y el Listado de Contrapartes Prohibidas del BCIE. Si la Firma Consultora y/o Consultor forma parte de estos listados, no podrá ser contratada por (nombre del beneficiario).