



Anexo 1: Declaración de trabajo

Contratación por servicios profesionales

Datos de la contratación

Título de la consultoría:	Consultoría para la adquisición de solución tecnológica para digitalizar el proceso de crédito.
Ubicación de las acciones:	Ecuador
Fecha de inicio:	06 de noviembre 2023
Duración:	3 meses
Proyecto:	Proyecto Maximizando Oportunidades en Café y Cacao en las Américas (MOCCA)

Antecedentes y objetivo

TechnoServe, es una organización no gubernamental sin fines de lucro, que trabaja con personas emprendedoras en el mundo en desarrollo para crear fincas, negocios e industrias más competitivas. Somos una organización que desarrolla soluciones empresariales para la pobreza al vincular a la gente con la información, el capital y los mercados. Nuestro trabajo se basa en la idea de que, dada la oportunidad, hombres y mujeres trabajadores, incluso en los lugares más pobres, pueden generar ingresos, empleos y riqueza para sus familias y comunidades. Con más de cinco décadas de resultados probados, creemos en el poder de la empresa privada para transformar vidas.

Como parte de sus operaciones en la región, TNS está implementando el Programa *Maximizando Oportunidades en Café y Cacao en las Américas* (MOCCA), financiado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), e implementado por un consorcio liderado por TechnoServe, buscando contribuir al desarrollo de los sectores de café y cacao en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Ecuador, y Perú. Además de liderar el consorcio, TechnoServe lidera las actividades en la cadena de café en cinco de los países (los mencionados anteriormente con la excepción de Ecuador). Lutheran World Relief (LWR) lidera actividades en la cadena de cacao, mientras que World Coffee Research (WCR) lidera actividades relacionadas a la investigación en café.

MOCCA tiene como objetivo aumentar los ingresos de las familias agricultoras, a través de mejoras en la productividad y la comercialización, y para facilitar esas mejoras, MOCCA implementa, una

serie de intervenciones que beneficien a los productores, entre ellas facilitar el acceso a financiamiento.

MOCCA suscribió un convenio de colaboración con BanEcuador en Ecuador, con el objetivo de desarrollar acciones encaminadas a impulsar el acceso a financiamiento para pequeños productores cacaoteros y cafetaleros de Ecuador, en el cumplimiento de este objetivo MOCCA prevé apoyar la automatización y digitalización del proceso crediticio de BanEcuador.

OBJETIVO DEL SERVICIO

Implementar una solución tecnológica en BanEcuador que permite la automatización del proceso de crédito, desde la prospección hasta la evaluación y recomendación de aprobación del mismo, facilitando la gestión en campo, eliminando el uso del papel y minimizando los errores en la operación. La solución deberá también ayudar a planificar, coordinar, monitorear y gestionar los procesos crediticios.

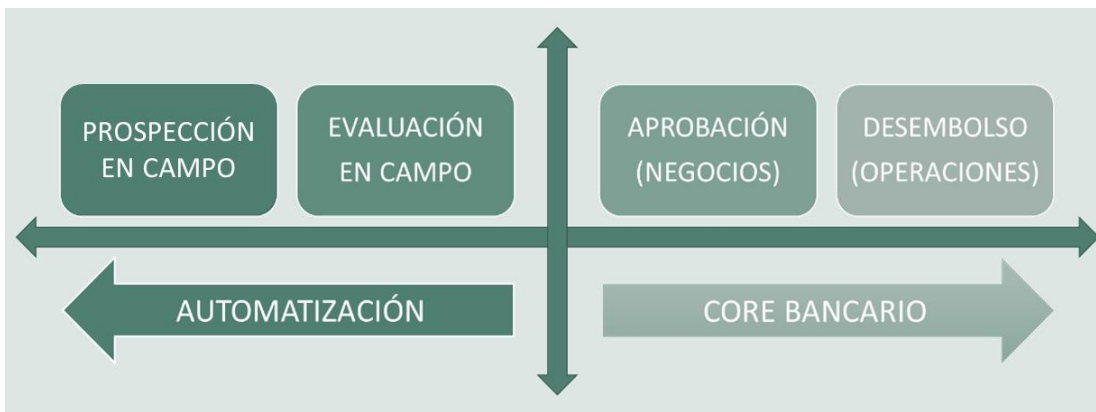
ALCANCE DE LOS SERVICIOS

A. Características generales mínimas: El proveedor deberá ofrecer una solución digital que cuente con las siguientes características:

1. Debe estar diseñada para automatizar el proceso de créditos de BanEcuador desde la prospección hasta la evaluación del cliente, evitando el uso de papel.
2. Simplificar y digitalizar las tareas en las actividades del proceso crediticio en campo realizada por analistas de crédito.
3. Tener la capacidad para gestionar como mínimo, aproximadamente 23.000 operaciones de crédito al mes, con un incremento del 15% anual con respecto al año anterior.
4. Soportar un aproximado de 950 usuarios concurrentes.
5. Deber ser responsable y accesible a través de múltiples dispositivos (celular, tablets, laptops, PC de escritorio) ofreciendo una experiencia de usuario amigable, fluida y consistente en diferentes tamaños de pantallas.
6. Para oficiales de crédito debe ser un aplicativo móvil que opere en celulares con sistema operativo Android y Windows, en el caso de IOS, el proveedor debe presentarlo de forma separada en su oferta, que permita realizar una evaluación costo efectiva de su uso.
7. El aplicativo deberá poder almacenar la información incluso en ambientes de baja o nula conectividad a internet y contar con una opción para que en el momento donde la conectividad se reestablezca se pueda sincronizar la información con la base de datos central
8. El aplicativo móvil debe ser optimizado para el trabajo rural en campo y totalmente parametrizable para configurar los diferentes elementos para la captura de información,

incluido la programación del proyecto de crédito según su segmento y del scoring crediticio, a fin de evaluar las reglas del negocio crediticio

9. Para los usuarios del BackOffice debe soportar todos los procesos a través de PC de escritorio o laptop, ofreciendo una experiencia de usuario amigable, fluida, e información adecuada y consistente durante el proceso de aprobación de una solicitud de crédito originada en campo.
10. Para las integraciones con otras aplicaciones se deberán utilizar otros componentes de conectividad, ejemplo API's, con manejo de conexión segura para intercambio de información con BanEcuador.
11. La solución tecnológica debe brindar accesibilidad a la documentación digital almacenada en el repositorio como un expediente digital.
12. La solución tanto móvil como web, deben implementarse tomando en cuenta la infraestructura que el Banco actualmente posee, es decir, la tecnología debe ser compatible con la infraestructura del Banco.
13. La solución tecnológica propuesta no debe interferir con la funcionalidad del core bancario:



B. Requerimientos Funcionales: (módulos requeridos):

- Gestionar nuevos clientes y clientes existentes con o SIN Internet desde el campo
- Renueva y extiende créditos activos en la cartera
- Realiza seguimientos parametrizados a clientes
- Realiza gestión de cobro y verificación de pago, registra y monitorea acuerdos de pagos y sus cumplimientos
- Función de optimización inteligente de rutas diarias
- Manejo de auditorías y trazabilidad

a. Módulo de prospección: gestión eficiente de los prospectos:

Consulta por cédula para conocer si el prospecto es cliente del banco, su scoring (funcional en

línea) y su historial crediticio. En el caso de que la persona contactada por el oficial de crédito sea un cliente existente del banco, el módulo debe mostrar el historial de los productos financieros disponibles en el banco a los que podría acceder y para los cuales este precalificado. A través de la cedula (si el cliente existe) la App deberá presentar la información del cliente, facilitando de esta forma el trabajo del analista de crédito, la información debe ser recuperada a través de la conexión a la base de datos que se establecerá entre la APP y el sistema que el banco defina.

1. En caso que sea evaluado desfavorablemente, la solución tecnológica debe almacenar la información para futuros análisis.
2. Deber tener integración con centrales de riesgos, listas negras, SRI, Consejo Nacional Electoral, ficha de dato seguro, IESS, función Judicial, entre otras que especifique el Banco.
3. Tener integración con herramienta de análisis climático.

b. Módulo de evaluación: Consiste en levantar información cualitativa y cuantitativa del negocio, con la finalidad de ser evaluadas de acuerdo a las políticas y metodologías de riesgos de BanEcuador.

1. Debe permitir configurarse para el registro y captura de la información de los requisitos y documentos que se solicitan para la evaluación crediticia, según la política, metodologías y manuales del proceso crediticio del Banco, la lista de documentos a solicitar deberá estar configurada y se deberá definir cuáles son de carácter mandatorio.
2. Debe aplicar controles, filtros (en especial de seguridad de la información) y reglas del negocio, según la política, reglamentos y manuales definidos por el Banco.
3. Debe permitir almacenar fotografías y capturar su georreferencia asociada a cada vis producto de la visita del analista de crédito al prospecto.
4. El módulo debe permitir registrar información tanto cuantitativa como cualitativa con el fin de realizar un análisis y evaluación detallada del prospecto, en función del segmento al que pertenece el cliente, alineado a la política de crédito y a la evaluación crediticia del banco, con la finalidad de determinar si el prospecto es sujeto de crédito.
5. Debe permitir registrar los datos de la garantía en caso que aplique, estos datos serán emitidos por BanEcuador al Proveedor.
6. Debe contar con un cuadro de excepciones de acuerdo a la normativa del banco.
7. Debe contar con un módulo de hoja de producto parametrizable, para ser utilizada dentro de la evaluación del prospecto.

8. Debe realizar un proceso de validación de las políticas de crédito del banco (procedimientos, manuales, reglamentos u otros necesarios e indicados por el Banco) y darle una sugerencia inicial al analista de crédito. Además,
9. Debe considerar que el Banco trabaja con tres segmentos específicos de crédito (crédito productivo, microcrédito y crédito de consumo); sin embargo, existen créditos muy específicos normados por las autoridades; a manera de ejemplo: Crédito Fomento Productivo 1% y crédito productivo al 5%, y podrían surgir otros productos para lo cual el sistema debe ser parametrizable para trabajar por segmentos (productos de crédito).
10. Debe permitir al analista hacer su sugerencia para proponer el crédito al nivel de aprobación que corresponda.
11. Debe enviar toda la información capturada en el dispositivo móvil a la siguiente etapa de aprobación, es decir, poder transferir e integrar la información que levanta in situ al CORE bancario y llenar la información automáticamente a los formularios y documentos requeridos por el proceso de crédito, en forma de expediente digital con toda la información de la solicitud, documentos, imágenes y recomendación de analista de crédito, conectándose al CORE de la institución financiera; de igual manera debe cargar información del CORE bancario al aplicativo.
12. Todos los formularios llenos, podrán ser exportados a pdf, para ser almacenados digitalmente.
13. Debe contar con una sección de reportes, que permita exportar información a Excel.
14. El Aplicativo debe contar **con el módulo de cobranzas** para consumir y exponer alertas, en caso el oficial de crédito requiera realizar una acción anticipada de cobranza o una acción de recuperación de crédito de clientes del banco asignados a su cartera. la información de programación y vencimientos de créditos debe ser recuperada a través de la conexión a la base de datos que se establecerá entre la APP y el sistema que el banco defina.

C. Especificaciones técnicas de la solución tecnológica:

- Plataforma de Administración WEB
 - Acceso mediante Active Direct, integración con el Banco
 - Administración de Roles perfiles de autorización
 - Distribución de cartera por oficial
 - Modulo Avanzado de BI
 - Integración al Core del Banco mediante WebServices (SOAP)
 - Reportes diarios de gestión y cumplimiento
 - Entrega de fuentes

- Servicios rest-api (Micro servicios)
- Páginas web (FrontEnd)
- Diagrama de Bases de Datos y diccionario de base de datos
- APP para dispositivos (SmartPhone, tablet)
 - Extensión Móvil (Nativa)
 - Android
 - IOS
 - Windows 10 (Para SmartPhone - Tablet)
 - Accesos con biometría
 - Accesos con códigos
 - Geolocalización (Ruta)
 - Administración de cartera por oficial
 - Cartera de clientes a prospectar
 - Integración con CORE BANCARIO mediante Webservice (SOAP)

FASES DE LA CONSULTORIA:

El proveedor seleccionado deberá trabajar en estrecha relación con el equipo designado por el Banco, quienes serán los usuarios de la solución tecnológica y con el equipo Regional de Acceso a Financiamiento de MOCCA, como contratante de los servicios. El proveedor formulará un plan de trabajo que presentará para la aprobación del equipo de MOCCA y el banco, las siguientes son las etapas mínimas sugeridas de dicho plan:

Fase I- Revisión de documentación y entrevistas

El equipo de desarrollo, revisará toda la documentación pertinente relacionada con las políticas, procedimientos, manuales, etc., en esta fase también podrá solicitar reuniones con el personal de BANECUADOR para asegurar que tienen una completa comprensión sobre las expectativas del cliente.

Fase II - Etapa de personalización, ajustes y validación de la solución tecnológica

La etapa de configuración personalizada de la solución tecnológica se llevará a cabo en estrecha coordinación con el equipo que sea asignado por el banco, a fin de garantizar que se cubren todas las necesidades funcionales y reglas del negocio del banco. Posterior a la validación de los ajustes, se iniciará la etapa de implementación de la solución tecnológica móvil y web. Las propuestas presentadas por los proveedores deben considerar la entrega en el menor tiempo posible a fin de garantizar la pronta entrada en producción de la solución tecnológica.

La solución tecnológica será presentada al Banco y a MOCCA, para recibir retroalimentación del mismo y realizar las pruebas en fase de desarrollo.

Aprobadas las pruebas en ambiente de desarrollo por el equipo designado del Banco y de MOCCA,

se procederá a implementar la solución en producción.

El equipo del Banco:

- Desarrollará una evaluación del proceso de implementación y emitirá un informe de aprobación, este puede contener observaciones que debe resolver el proveedor.
- Desarrollará una presentación de los resultados alcanzados en la fase piloto con la implementación de la solución tecnológica.

Fase III - Capacitación, evaluación del proceso y presentación de resultados

La implementación de la solución tecnológica finalizará con la capacitación acerca del uso y administración de los módulos implementados, dirigida al equipo de personas designadas por el Banco.

PRODUCTOS A ENTREGAR:

Los productos presentados por el proveedor seleccionado deberán ser aprobados por MOCCA, previo visto bueno y recomendación de aprobación del Banco.

1. Plan de trabajo para la implementación de la solución tecnológica aprobado, en el cual se incluyan las actividades a realizar de acuerdo a las fases de implementación, metas, cronograma y recursos a utilizar.
2. Diseño aprobado por el Banco.
3. Solución tecnológica implementada en su totalidad sin inconvenientes de integración o uso y con comunicación al CORE bancario, cumpliendo todos los requisitos establecidos, aprobada por el líder usuario.
4. Capacitación a los usuarios asignados por el banco para el plan piloto acerca del funcionamiento del aplicativo.
5. Plan piloto de pruebas in situ en operaciones de crédito y recuperación.
6. Ajustes posteriores al plan piloto de la solución tecnológica, aprobados por el Banco.
7. Capacitación técnica al personal de la Gerencia de tecnologías de la información (GTIC) tanto a nivel del aplicativo móvil como el aplicativo web, el proveedor deberá entregar un temario el mismo que será aprobado por el personal técnico de la GTIC, como resultado de la capacitación el personal técnico de la GTIC podrá: brindar soporte técnico, actualizar o modificar componentes de software, troubleshooting, manejo de auditorías y trazabilidad, mantenimiento preventivo de ser el caso
8. Documentación técnica acorde a las metodologías de la institución aprobadas y entregadas, incluyendo:

- a. Entrega de garantía del funcionamiento del aplicativo por 1 año y el plan de soporte de mantenimiento preventivo y/o correctivo por 1 año.
- b. Manuales de usuarios segmentados por roles y guías rápidas (video) para los oficiales de crédito.

Cronograma de pagos

Número	Detalle del producto	Porcentaje de pago
1	Plan de trabajo para la implementación de la solución tecnológica aprobado, en el cual se incluyan las actividades a realizar de acuerdo a las fases de implementación, metas, cronograma y recursos a utilizar.	10%
2	Diseño aprobado por el Banco.	15%
3	Solución tecnológica implementada en su totalidad sin inconvenientes de integración o uso y con comunicación al CORE bancario, cumpliendo todos los requisitos establecidos, aprobada por el líder usuario.	15%
4	Capacitación a los usuarios asignados por el banco para el plan piloto acerca del funcionamiento del aplicativo.	20%
5	Plan piloto de pruebas in situ en operaciones de crédito y recuperación.	
6	Ajustes posteriores al plan piloto de la solución tecnológica, aprobados por el Banco.	
7	Capacitación técnica al personal de la Gerencia de tecnologías de la información (GTIC) tanto a nivel del	

	aplicativo móvil como el aplicativo web, el proveedor deberá entregar un temario que será aprobado por el personal técnico de la GTIC, como resultado de la capacitación el personal técnico de la GTIC podrá: brindar soporte técnico, actualizar o modificar componentes de software, troubleshooting, manejo de auditorías y trazabilidad, mantenimiento preventivo de ser el caso	20%
8	Documentación técnica acorde a las metodologías de la institución aprobadas y entregadas, incluyendo: a. Entrega de garantía del funcionamiento del aplicativo por 1 año y el plan de soporte de mantenimiento preventivo y/o correctivo por 1 año. b. Manuales de usuarios segmentados por roles y guías rápidas (video) para los oficiales de crédito.	20%

LISTA DE PRECIOS

El precio total de la oferta debe incluir todos los impuestos y aranceles, en dólares estadounidenses, y debe estar expresado por unidad, en base al detalle de costos determinado por el proveedor que presenta la oferta.

La oferta técnica y económica, deberá incluir por separado las siguientes 2 opciones de adquisición por producto de la solución tecnológica:

1. Adquisición por producto con entrega de Fuentes

On-Premises

APK para cada SO

Micro-servicios rest-api

Estructuras de Bases de Datos

El Banco es administrador de las fuentes para futuras actualizaciones

El proveedor debe indicar lo mínimo requeridos para la arquitectura del banco y soporte de la plataforma a entregar

Todos los componentes son instalados en los servidores del Banco

El código fuente es entregado al Banco

El sistema debe estar licenciado mínimo 5 años para manejo del Banco

Los proveedores deben cumplir con las metodologías de la implementación de Software del Banco.

2. Adquisición por producto con entrega de ejecutables:

Las propuestas presentadas deben incluir garantía del funcionamiento del aplicativo por 1 año y soporte de mantenimiento preventivo y/o correctivo por 1 año.

CRITERIOS DE SELECCIÓN

La evaluación de cada respuesta a esta declaración de trabajo, estará basada en la competencia, el cumplimiento, el formato y la organización demostrados del proveedor. El objetivo de esta declaración de trabajo es identificar proveedores que tengan el interés, la capacidad de ofrecer una solución tecnológica ya disponible que se ajuste a las características y funcionalidades requeridas en esta declaración de trabajo y la capacidad técnica y experiencia para suministrar los servicios solicitados por TNS.

Todas las cotizaciones serán evaluadas y calificadas en base a los siguientes criterios:

Oferta Técnica	
Criterio	Puntaje
1. Experiencia de la empresa brindando soluciones tecnológicas digitales para la automatización del proceso de crédito, a más de 2 instituciones financieras en los últimos 3 años: <ul style="list-style-type: none">• Con experiencia de 3 a 5 años (20 puntos)• Con experiencia de 6 o más años (40 puntos)	Máximo puntaje 40
2. Metodología de la propuesta: <ul style="list-style-type: none">• Propuesta metodológica clara y consistente para la consecución de los productos y la calidad esperada, con un cronograma conforme a los tiempos requeridos con un enfoque de agilidad en la entrega del servicio (30 puntos)	Máximo puntaje 30
3. Oferta económica, incluyendo las opciones requeridas	Máximo puntaje 30
	Máximo puntaje 100

TÉRMINOS Y CONDICIONES

1. La solicitud de cotización no es y no se considerará una oferta presentada por TechnoServe.
2. Todas las respuestas deberán ser recibidas en la fecha o con anterioridad a la fecha y hora indicadas en la declaración de trabajo. Todas las respuestas tardías serán rechazadas.
3. Todas las propuestas que no cumplan los requisitos serán rechazadas.

4. Todas las propuestas serán consideradas ofertas vinculantes. Los precios cotizados deberán ser válidos durante todo el período estipulado por quien responda.
5. Toda la adquisición estará sujeta a los términos y condiciones contractuales de TNS y estará supeditada a la disponibilidad de financiación del donante.
6. TNS se reserva el derecho de aceptar o rechazar toda propuesta o cancelar el proceso de adquisición en todo momento, sin dar razón alguna, y no será responsable ante ningún proveedor que presente una propuesta por tal rechazo o cancelación de la adquisición.
7. TNS se reserva el derecho de aceptar la propuesta en todo o en parte al adjudicar la orden / el contrato de compra.
8. TNS brinda toda la información contenida en esta declaración de trabajo de buena fe. Los artículos individuales están sujetos a cambio en todo momento y se notificará a todos los oferentes en caso de cualquier cambio. TNS no es responsable y no será pasible de acción legal por cualquier uso de la información brindada por los oferentes ni por los reclamos que de allí se generen.
9. TNS se reserva el derecho de exigir que cualquier oferente celebre un contrato de no divulgación.
10. Solo los oferentes están obligados a solventar todos los costos, de la naturaleza que fueren, en los que puedan incurrir los oferentes o cualquier tercero, en relación con la Respuesta. Todas las propuestas y la documentación de referencia pasarán a ser propiedad de TNS, sujetas a exigencias de confidencialidad con respecto a la propuesta y a la documentación que la respalda, que el oferente haya indicado claramente como confidencial.

FORMATO / CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS

Todas las cotizaciones deberán:

1. Estar en idioma *español*.
2. Detallar las características y especificaciones técnicas de la solución tecnológica ofertada acordes con los requerimientos mínimos descritos en la presente declaración de trabajo, así como la metodología de implementación sugerida.
3. Contener el costo detallado en USD, con los impuestos / recargos identificados de modo visible, y prestarse según cada categoría de servicios.
4. Brindar los términos y condiciones de pago solicitados.
5. Describir la idoneidad, experiencia y capacidad de la empresa para proveer el tipo de servicio que se le solicita por medio de la presente declaración de trabajo
6. Brindar por lo menos 3 referencias de adquisiciones similares con una descripción del trabajo realizado y las fechas en que se ejecutó.
7. Incluir un nombre de contacto, correo electrónico y número de teléfono para facilitar la comunicación entre TNS y el proveedor.
8. Una breve descripción los servicios ofrecidos por la empresa, como mínimo:

- Nombre legal completo, jurisdicción de constitución y domicilio de la empresa;
- Nombre legal completo y país de ciudadanía del presidente y/o Ejecutivo de Finanzas Principal (CFO) y/o de todo otro funcionario y directivo de la empresa; y
- Año en que se estableció el negocio.

CRONOGRAMA DE EVENTOS

1. Las preguntas relacionadas con esta declaración de trabajo deberán dirigirse a arias@tns.org y serán recibidas hasta el 16 de octubre de 2023. Las respuestas a las preguntas se distribuirán a todas las partes interesadas 2 días después.
2. Las respuestas a la declaración de trabajo deberán presentarse por correo electrónico a: aarias@tns.org y serán recibidas hasta el 27 de octubre 2023.