

Click here to enter text.

## Solicitud de Cotización (SdC) – Bienes o Servicios

Subject RFQ #:	RFQ-CATALYZE- PERU-2020-0069
Fecha de emission de SdC:	6 de noviembre de 2020
Términos de referencia / Especificaciones:	servicios de reclutamiento para identificación de Directo Ejecutivo para CATALYZE Perú
Proyecto	CATALYZE Perú
La compañía	Palladium International LLC
País de desempeño	Perú
Fecha y hora de cierre	19 de noviembre de 2020 5 pm Eastern Standard Time (EST)
Persona de contacto	Jamie Salazar
Detalles para enviar	Se aceptarán cotizaciones electrónicas enviadas a <a href="mailto:CATALYZE.Procurements@thepalladiumgroup.com">CATALYZE.Procurements@thepalladiumgroup.com</a>

Gracias por su interés en esta licitación. Como implementador del proyecto, Palladium lo invita a enviar una cotización para los Bienes o Servicios que enumeran a continuación. Su cotización debe ser válida por el período de validez.

Envíe su cotización de acuerdo con los Detalles estipulados antes de la Fecha y hora de cierre. Esta Solicitud de Cotización (SdC) de ninguna manera obliga a Palladium a adjudicar un contrato ni compromete a Palladium a pagar ningún costo incurrido en la preparación y presentación de una cotización. Palladium no se hace responsable de los errores de datos que resulten de los procesos de transmisión o conversión.

Esperamos su respuesta. Si tiene alguna pregunta, favor enviarla a [CATALYZE.Procurements@thepalladiumgroup.com](mailto:CATALYZE.Procurements@thepalladiumgroup.com) a más tardar el 12 de noviembre a las 5 pm EST. Tenga en cuenta que esta adquisición para proveedores en Estados Unidos, está reservada para aquellos que son pequeñas empresas.

Cordialmente,

Jamie L. Salazar  
Manager, Project Delivery  
CATALYZE, Perú

## Términos y condiciones

### 1. Condiciones de cotización

Al enviar una cotización, los potenciales proveedores están sujetos a estos términos y condiciones. Los potenciales proveedores deben enviar ofertas con todos los detalles proporcionados en inglés o Español y con precios cotizados en una sola moneda.

### 2. Fecha de presentación

La compañía puede conceder extensiones a la hora de cierre a su discreción. La compañía no considerará ninguna cotización recibida después de la hora de cierre especificada en la SdC a menos que la compañía decida hacerlo de otra manera a su criterio.

### 3. Evaluación

La compañía puede revisar todas las cotizaciones para confirmar el cumplimiento de esta SdC y para determinar la mejor cotización en las circunstancias.

### 4. Alteraciones

La compañía puede declinar considerar una cotización en la que haya alteraciones, borrados, ilegibilidad, ambigüedad o detalles incompletos.

### 5. Derechos de la empresa

La compañía puede, a su discreción, descontinuar la SdC ; no aceptar cualquier cotización; terminar, extender o variar su proceso de selección; negarse a emitir ningún contrato; buscar información o negociar con cualquier proveedor potencial que no haya sido invitado a presentar una cotización; satisfacer su requisito por separado del proceso de SdC ; terminar las negociaciones en cualquier momento y comenzar las negociaciones con cualquier otro proveedor potencial; evaluar las cotizaciones según lo considere apropiado la compañía (incluso con referencia a la información proporcionada por el posible proveedor o por un tercero); y negociar con uno o más potenciales proveedores

### 6. Enmiendas y consultas

La compañía puede modificar o aclarar cualquier aspecto de la SdC antes de la Hora de cierre de la SdC emitiendo una enmienda a la SdC de la misma manera en que se distribuyó la SdC original. Tales enmiendas o aclaraciones, en la medida de lo posible, se emitirán simultáneamente a todas las partes.

Cualquier consulta relacionada con esta SdC debe dirigirse a la Persona de contacto identificada en la portada de esta SdC.

### 7. Aclaración

La compañía puede, en cualquier momento antes de la ejecución de un contrato, buscar aclaraciones o información adicional y entablar discusiones y negociaciones con cualquiera o todos los potenciales proveedores en relación con sus cotizaciones. Al hacerlo, la compañía no permitirá que ningún proveedor potencial adapte o modifique sustancialmente su cotización.

### 8. Confidencialidad

En su cotización, los potenciales proveedores deben identificar cualquier aspecto de su cotización que consideren que debe mantenerse confidencial, con razones. Los potenciales proveedores deben tener en cuenta que la compañía solo aceptará tratar la información como confidencial en los casos que considere oportunos. En ausencia de tal acuerdo, los potenciales proveedores reconocen que la compañía tiene el derecho de revelar la información contenida en su cotización.

El proveedor potencial reconoce que en el transcurso de esta SdC , puede conocer o tener acceso a la Información Confidencial de la compañía (incluida la existencia y los términos de esta SdC y los TOR). Se compromete a mantener la confidencialidad de la información confidencial y evitar su divulgación no autorizada a cualquier otra persona. Si se requiere que el proveedor potencial revele Información Confidencial debido a una ley o procedimiento legal relevante, notificará razonablemente dicha revelación a la Compañía. Las partes acuerdan que esta obligación se aplica durante la SdC y después de la finalización del proceso.

### 9. Alternativas

Los potenciales proveedores pueden enviar cotizaciones para métodos alternativos para abordar el requisito de la compañía descrito en la SdC cuando la opción de hacerlo se estableció en la SdC o se acordó por escrito con la compañía antes de la hora de cierre de la SdC. Los potenciales proveedores son responsables de proporcionar un nivel de detalle suficiente sobre la solución alternativa para permitir su evaluación.

### 10. Material de referencia

Si la SdC hace referencia a otros materiales, incluyendo, pero no limitado a, informes, planos, dibujos, muestras u otro material de referencia, el proveedor potencial es responsable de obtener el material de referencia y considerarlo al enmarcar su cotización. Y proporcionárselo a la compañía si lo solicita.

### 11. Base de precio

Los precios cotizados deben proporcionarse como un precio máximo fijo y mostrar el precio sin impuestos, el componente de impuestos y el precio con impuestos incluidos.

El precio del contrato, que debe incluir todos los impuestos, cargos y costos del proveedor, será el precio máximo pagadero por la compañía por los Bienes y / o Servicios.

### 12. Información financiera

Si la compañía lo solicita, los potenciales proveedores deben poder demostrar su estabilidad financiera y su capacidad para seguir siendo viable como proveedor de los Bienes y / o Servicios durante la vigencia de cualquier acuerdo.

Si la compañía lo solicita, el proveedor potencial debe proporcionar a la compañía de inmediato la información o documentación que la compañía requiera razonablemente para evaluar la estabilidad financiera del proveedor potencial.

### 13. Referencias

La compañía se reserva el derecho de contactar las referencias del proveedor potencial, o cualquier otra persona, directamente y sin notificar al potencial proveedor.

### 14. Conflicto de intereses

Los potenciales proveedores deben notificar a la compañía de inmediato si surge algún conflicto de interés real, potencial o percibido (un conflicto de interés percibido es aquel en el que una persona razonable pensaría que el juicio y / o acciones de la persona probablemente se verán comprometidos, ya sea debido a un interés financiero o personal (incluidos los de miembros de la familia) en la adquisición o la compañía).

### 15. Inconsistencias

Si hay inconsistencia entre cualquiera de las partes de la SdC, se aplicará el siguiente orden:

- (a) Estos términos y condiciones;
- (b) La primera página de esta SdC; y
- (c) El calendario

para que la disposición en el documento de mayor rango prevalezca en la medida de la inconsistencia.

### 16. Confabulación e incentivos ilícitos

Los potenciales proveedores y sus funcionarios, empleados, agentes y asesores no deben participar en ninguna conducta colusoria, anticompetitiva o cualquier otra conducta similar con cualquier otro proveedor o persona potencial o citar cualquier incentivo ilegal en relación con su cotización o el proceso de solicitud de presupuesto.

Los potenciales proveedores deben revelar dónde se han compilado cotizaciones con la ayuda de los empleados actuales o anteriores de la compañía (dentro de los 9 meses anteriores y quién estuvo sustancialmente involucrado en el diseño, preparación, evaluación, revisión o gestión diaria de esta actividad) y debe tener en cuenta que esto puede excluir su cotización de consideración.

Los potenciales proveedores garantizan que no han proporcionado ni ofrecido ningún pago, obsequio, artículo, hospitalidad o cualquier otro beneficio a la compañía, sus empleados, consultores, agentes, subcontratistas (o cualquier otra persona involucrada en el proceso de toma de decisiones relacionado con esta SdC) que podría dar lugar a una percepción de soborno o corrupción en relación con la SdC o cualquier otro trato entre las partes.

### 17. Jurisdicción

Esta SdC estará sujeta a las leyes del Distrito de Columbia, Estados Unidos de América. El idioma del arbitraje será el inglés.

El proveedor potencial y la compañía harán todo lo posible para resolver de manera amistosa cualquier disputa, controversia o reclamo que surja de o esté relacionado con esta SdC o el incumplimiento, terminación o invalidez de la misma.

Si no se puede encontrar un acuerdo aceptable, cualquier disputa, controversia o reclamo que surja de o se relacione con esta SdC o el incumplimiento, terminación o invalidez de la misma, se resolverá mediante mediación a través de la Asociación

Americana de Arbitraje mediante la presentación de una solicitud de mediación ante la AAA y la otra parte. Las Partes estarán obligadas por cualquier laudo arbitral dictado como resultado de dicho arbitraje como la adjudicación final de dicha disputa.

### **Propósito**

Palladium está implementando el programa CATALYZE de \$250 millones de dólares, financiado por USAID, y bajo el cual se implementarán varios programas en diferentes partes del mundo. CATALYZE Perú busca contratar los servicios de una firma de reclutamiento para identificar un candidato calificado para el cargo de Director Ejecutivo, quien dirigirá el programa a nivel local desde Lima, Perú.

### **Tipo de contrato**

Palladium tiene la intención de emitir un subcontrato a precio fijo para el reclutamiento y contratación de un candidato. Palladium considerará múltiples pagos basados en hitos o en tiempo, que se negociarán con el licitador ganador.

### **Plazo de contrato anticipado**

Se espera que el proceso de reclutamiento y selección comience a principios de diciembre de 2020 con una fecha de finalización estimada alrededor de marzo de 2021.

### **Resumen de la empresa**

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

Durante los últimos 50 años, hemos implementado iniciativas que han generado un impacto positivo en diferentes partes del mundo. Con un equipo de más de 2.500 empleados que operan en más de 90 países y una red global de más de 35.000 expertos técnicos, Palladium ha mejorado – y se ha comprometido a seguir mejorando – las economías, las sociedades, y lo más importante, la vida de las personas.

### **CATALYZE Perú**

CATALYZE es una nueva iniciativa de financiamiento combinado que le permite a USAID desplegar expertos en facilitación de inversiones con enfoques en diferentes sectores, temas, y / o áreas geográficas, al igual que implementar programas para movilizar capital privado y así avanzar en el logro de los objetivos de desarrollo.

CATALYZE Perú es una iniciativa de 6 años (tres años iniciales y otros tres años opcionales) y \$30 millones de dólares implementado por Palladium bajo el programa CATALYZE Global financiado por USAID, con el objetivo de canalizar niveles significativos de financiamiento e inversión a micro, pequeñas, medianas, y grandes empresas e instituciones financieras de todos los tamaños en las nueve regiones de la Amazonía peruana.

CATALYZE Perú busca atraer inversión privada de instituciones financieras, fondos, e inversionistas a través de asociaciones con empresas locales, cadenas de suministro y firmas ancla, y otras entidades locales de la Amazonía peruana, proporcionando enlaces para inversiones, asistencia técnica, servicios comerciales, preparación para inversiones, incentivos y otros apoyos y servicios a la región. La combinación de estos servicios y el financiamiento combinado tiene como objetivo brindar a las empresas peruanas en la Amazonía un mejor acceso a financiamiento y mercados con los que invertir en el crecimiento y la mejora de la productividad, volviéndose más competitivas, creando empleos, e impulsando el crecimiento inclusivo en la región.

### **Cronología**

Las preguntas relacionadas con esta adquisición pueden enviarse a Palladium hasta el 12 de noviembre de 2020 a las 5 p.m. Las preguntas y respuestas se enviarán a todos los licitadores identificados.

Los plazos de cotizaciones se aceptarán electrónicamente hasta la fecha de cierre. Por favor no se comunique con los miembros del equipo de CATALYZE con respecto a esta adquisición fuera de este canal de comunicación.

Las cotizaciones serán válidas por un período de seis meses. Las cotizaciones se considerarán definitivas.

Palladium tiene la intención de emitir un subcontrato de precio fijo a principios de diciembre de 2020. La prestación de servicios comenzará de inmediato.

### Alcance del trabajo y estándares

El proveedor seleccionado debe completar un cuestionario de debida diligencia dentro de los 3 días hábiles posteriores a la notificación de la adjudicación.

*Alcance del trabajo.* Esta será una actividad de varias etapas, con los siguientes pasos ilustrativos:

1. Reunión inicial con el equipo Palladium
2. El proveedor seleccionado revisará y posiblemente editará la descripción del puesto, buscará candidatos, realizará evaluaciones iniciales, proporcionará CV y redacciones para los candidatos calificados sobre cómo se alinean con las competencias clave y la experiencia profesional requerida (consulte la [descripción](#) del puesto adjunta).
3. Palladium entrevistará a los mejores candidatos y proporcionará comentarios al proveedor.
4. El proveedor seleccionado especificará los pasos finales para la contratación.

Cualquier etapa de este proceso puede repetirse hasta que el candidato final sea identificado y contratado.

*Hitos.* Palladium y el proveedor seleccionado desarrollarán un conjunto de hitos, ya sea basados en el tiempo o en la actividad para evaluar el progreso en el proceso de reclutamiento del candidato para CEO. El pago de los servicios se puede vincular a esos hitos o establecer entregables. Estos se pueden negociar con Palladium antes de que se firme el contrato a precio fijo. A continuación, se presenta una tabla ilustrativa de entregables, solo como referencia sobre cómo pueden ser esos hitos / entregables:

No.	Descripción	Por fecha o hito de porcentaje
1	El reclutador proporciona un mínimo de xx candidatos apropiados de alta calidad, incluidas reseñas, a Palladium	Fecha o porcentaje
2	El reclutador completa la siguiente fase del proceso de contratación	Fecha o porcentaje
3	El reclutador proporciona verificaciones de referencia para los 3 mejores candidatos y recopila los formularios requeridos que Palladium necesitará para formalizar la contratación del candidato seleccionado.	Fecha o porcentaje
4	Fase final del proceso de selección	Fecha o porcentaje

Candidatos previamente contactados por Palladium no cuenten para el número de reseñas de candidatos.

*Perfil del candidato.* El Director Ejecutivo de Perú dirigirá el programa CATALYZE Perú implementado bajo el programa CATALYZE global de USAID. Esta es una posición con sede en Lima, Perú. Los candidatos deben ser ciudadanos peruanos o estar autorizados a trabajar en ese país. **Se adjunta una descripción completa del trabajo.** Un candidato ideal sería, ante todo, un experto en finanzas o un emprendedor con un conocimiento del panorama de inversiones en Perú. El conocimiento de la región amazónica también es una ventaja. Consulte la descripción del trabajo para obtener más detalles.

### Proceso de evaluación y adjudicación

Palladium evaluará las ofertas sobre la base del precio más bajo / técnicamente aceptable.

*Etapa de evaluación 1.* Para cumplir con los criterios de aceptación técnica, las empresas deben cumplir con los siguientes criterios, que se evaluarán sobre la base de aceptable/no aceptable:

<b>Criterio</b>	<b>Requerimientos de la Presentación de Cotizaciones</b>
Pequeña empresa	Certificado o auto certificación de la SBA en SAM.gov *
Número DUNS	Incluir en el perfil de la empresa (cualquier empresa con sede en EE. UU. o en cualquier otro lugar del mundo puede obtener un número DUNS)
Experiencia demostrada en la contratación de altos ejecutivos del sector privado peruano que resulte en contrataciones exitosas.	Explicación de pasada experiencia. Inclusión de 3-5 ejemplos, incluyendo los nombres de los clientes (a menos que estén restringidos por la confidencialidad del cliente) en los últimos 3 años.
Red/Network sustancial en sectores comercial, financiero, de inversión o empresarial en el Perú	Por favor indique esto en la explicación sobre la de capacidad y experiencia de la empresa.
Reputación por la provisión oportuna de candidatos adecuados de alta calidad para puestos ejecutivos en empresas privadas.	Nombre e información de contacto de dos referencias profesionales.

**\*Las empresas no estadounidenses están exentas de este requisito.**

*Etapa de evaluación 2.* Si se cumplen estos criterios mínimos, los proveedores pasarán a la segunda etapa, donde se adjudicará el subcontrato al postor con el precio más bajo.

Palladium se reserva el derecho de adjudicar bajo esta solicitud sin más negociaciones. Se anima a los oferentes a ofrecer sus mejores condiciones y precios en su cotización original.

## **INTEGRIDAD Y ÉTICA DE ADQUISICIONES**

Es política de Palladium que no se intercambien obsequios de ningún tipo y valor entre vendedores / contratistas y el personal de Palladium. El descubrimiento de lo mismo será motivo para la descalificación del vendedor / contratista de participar en las adquisiciones de Palladium y puede dar lugar a acciones disciplinarias contra el personal de Palladium involucrado en tales transacciones descubiertas.

### **Instrucciones a los oferentes**

Los siguientes elementos deben enviarse como parte de la propuesta:

- Perfil de la compañía
- Cotización (como una suma global)
- Explicación de capacidad/experiencia en los servicios a proveer
- Experiencia anterior
- Información de referencia (contacto / nombre del programa, etc)