

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

Título de la RFP #:	RFP-CATALYZE-APEP-2024-0002
Fecha de emisión de la RFP:	9 de abril de 2024
Términos de referencia / especificaciones:	
Proyecto	CATALYZE Innovative Blended Finance
La empresa	Palladium International, LLC
País de implementación	América Latina y el Caribe: Barbados, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay
Hora y fecha de cierre	3 de mayo de 2024 a las 17:00 EST (UTC-5)
Fecha límite para preguntas y comentarios	<input checked="" type="checkbox"/> Recibido en catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com antes del 19 de abril de 2024 a las 17:00 EST (UTC-5)
Conferencia con solicitantes	<input checked="" type="checkbox"/> 23 de abril de 2024 a las 14:00 EST (UTC-5)
Detalles de la entrega	Las propuestas serán aceptadas: <input checked="" type="checkbox"/> Por medios electrónicos: un correo electrónico a catalyze.procurements@thepalladiumgroup.com
Periodo de Validez:	6 meses

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

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

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

Cordialmente,

Equipo de adquisiciones de CATALYZE

Términos y condiciones

1. Condiciones de la propuesta

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

2. Presentación de la propuesta

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

3. Evaluación

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

4. Alteraciones

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

5. Derechos de la empresa

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

6. Enmiendas y consultas

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

7. Clarificación

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

8. Confidencialidad

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

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

9. Alternativas

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

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

10. Material de referencia

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

11. Base de los precios

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

12. Información financiera

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

13. Referencias

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

14. Conflicto de intereses

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

15. Incongruencias

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

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

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

16. Confabulación e incentivos ilegales

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

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

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

17. Jurisdicción

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

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

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

Información de la empresa

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

Antecedentes del proyecto

El Mecanismo de Financiamiento Combinado de CATALYZE es un contrato de \$ 250 millones a 8 años (período base de 5 años, con un período de opción de 3 años) que utiliza un modelo de asociación facilitada para diseñar soluciones para movilizar \$ 2 mil millones en financiamiento combinado (ej. condiciones concesionarias mixtas y financiamiento comercial) a los países socios e iniciativas de USAID. CATALYZE permite a las buros y misiones de USAID implementar de manera eficiente soluciones de facilitación de inversiones que respondan a las necesidades de sectores, problemas y geografías específicos. Los programas iniciales se centran en el financiamiento de la educación para implementar modelos comerciales de educación sostenible que atiendan a las comunidades de bajos ingresos y el logro de los objetivos de W-GDP, pero el mecanismo se puede aplicar a cualquier desafío de desarrollo o región.

El CATALYZE APEP Accelerator es una iniciativa de dos años centrada en promover el crecimiento inclusivo de empresas emergentes sociales y de impacto dentro de los países de la Alianza de las Américas, que incluyen Barbados, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, México, Panamá, Perú y Uruguay. El CATALYZE APEP Accelerator fue creado para apoyar la Asociación de las Américas para la Prosperidad Económica que fue anunciada por el Presidente Biden en junio de 2022 para fomentar el crecimiento económico, disminuir la inequidad y construir la competitividad del Hemisferio Occidental. El CATALYZE APEP Accelerator tiene como objetivo fortalecer los ecosistemas y los actores del mercado para facilitar impactos socioeconómicos y climáticos, incluyendo la mejora del empleo y el aumento de los ingresos en la región objetivo.

Específicamente, el CATALYZE APEP Accelerator Activity facilitará recursos para fortalecer las empresas emergentes, fortalecer las redes regionales y establecer vínculos con el mercado para abordar las brechas actuales en el ecosistema emprendedor. CATALYZE APEP Accelerator proporcionará a las empresas emergentes apoyo para el desarrollo de capacidades y la preparación para la inversión, y establecerá vínculos con mercados, inversores, otros empresarios y otras partes interesadas. A través de estos recursos, las empresas emergentes/en crecimiento podrán mejorar su productividad empresarial y acceder a nuevos mercados y financiación para ampliar sus negocios, lo que generará beneficios financieros y un impacto socioeconómico y climático positivo en la región.

Los objetivos del CATALYZE APEP Accelerator Activity son:

1. Mejorar las capacidades internas y el rendimiento de las empresas emergentes sociales y de impacto en la región objetivo.
2. Movilizar inversiones adicionales para las empresas emergentes sociales y de impacto en la región objetivo.
3. Reforzar e integrar mejor los ecosistemas y redes empresariales regionales

Objetivo del proyecto

El objetivo de esta solicitud de propuestas es identificar a un socio que pueda ofrecer un programa de “train-the-trainer” a aceleradoras y organizaciones de fortalecimiento empresarial (“ESOs”, por sus siglas en inglés) que trabajen con pequeñas empresas y microempresas (PYMEs) en uno o más de los 10 países objetivo de la actividad, con el fin de reforzar sus capacidades para prestar un mejor servicio a estas empresas y, a su vez, generar un ecosistema empresarial más resistente e inclusivo.

El socio seleccionado se encargará de identificar a las ESOs locales que deseen mejorar sus modelos de aceleración/incubación y de impartirles formación directamente a través de medios presenciales, virtuales o

híbridos. Se espera que un mínimo de 25 ESOs locales¹ participen en el programa de train-the-trainer, con un mínimo de 1 ESO participante de cada uno de los 10 países objetivo. Se espera que el socio seleccionado dé prioridad a la prestación de apoyo a las ESOs que operan en países o regiones donde el ecosistema empresarial está menos desarrollado, como las ESOs que operan en Barbados, Costa Rica, República Dominicana y Panamá o en las zonas rurales fuera de los principales centros empresariales. Se recomienda a los ofertantes que incluyan varias ESOs de cada país en el programa para ampliar el impacto del programa. El socio seleccionado también será intencional en su selección de ESOs asistidos para dar prioridad a aquellos que pueden proporcionar servicios a las microempresas, empresarios informales, y / o empresas que operan en sectores y regiones desatendidos.

El socio seleccionado proporcionaría a las ESOs locales formación para mejorar la inclusividad en el reclutamiento y la selección de las empresas participantes por parte de las ESOs, así como metodología para integrar mejor a las empresas que no reciben apoyo de los actores actuales del ecosistema (es decir, perspectiva de género o perspectiva de justicia, equidad, diversidad e inclusión). El socio identificado también proporcionaría a las ESOs locales una transferencia metodológica de formación y herramientas de preparación para la inversión que refuercen las capacidades de las ESOs para ayudar a las empresas a comprender sus necesidades de capital, diferenciar entre las distintas opciones de financiación y estar mejor equipadas para buscar la financiación adecuada para sus negocios (estas herramientas y plantillas podrían incluir: una solicitud justificable, materiales para inversores como una pitch deck, un modelo financiero, otros materiales de diligencia y mejores prácticas de negociación con los proveedores de capital).

Por último, el socio seleccionado facilitaría las conexiones entre las ESOs locales participantes y las ESOs regionales para reforzar la conectividad regional en todo el ecosistema empresarial.

El objetivo de la actividad es generar sostenibilidad y adicionalidad en el ecosistema empresarial desarrollando las capacidades de las ESOs locales para que puedan empezar a ofrecer a las empresas formaciones nuevas (o mejoradas) y necesarias que no se ofrecen en la actualidad o que son insuficientes.

Tipo de contrato

Palladium tiene la intención de emitir un subcontrato de Precio Fijo al/los ofertante/s seleccionado/s por un monto máximo de \$300,000 USD.

Periodo de desempeño anticipado del contrato

El periodo de ejecución del contrato será de un año.

Lugar de desempeño del contrato

El lugar de ejecución de los trabajos a realizar en virtud de este contrato se llevarán dentro de los 10 países objetivo del proyecto: Barbados, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay. Consulte las Instrucciones para la presentación de propuestas financiera para los supuestos de viaje.

Ejemplo de entregables clave y cronograma de entrega

¹ Las ESOs locales son las que tienen su sede y operan en uno de los diez países socios de la APEP iniciativa.

Entregable #	Entregable	Fecha limite de entrega	Monto a pagar (% del total del contrato)
1	Plan de trabajo que incluya un GANTT con el calendario de actividades y una estrategia para identificar a las ESOs locales	1 semana/5 días laborables a partir de la fecha de contratación	15%
2	Reclutamiento de al menos 10 ESOs locales en el programa de train-the-trainers	3 meses a partir de la fecha de contratación	10%
3	Reclutamiento de al menos 15 ESOs locales adicionales en el programa de train-the-trainer	6 meses a partir de la fecha de contratación	10%
4	Encuesta sobre los datos de las ESOs locales reclutadas para establecer una base de referencia de las capacidades al comenzar el programa	6 meses a partir de la fecha de contratación	10%
5	Finalización del programa train-the-trainer por parte de al menos 10 ESOs locales con mejoras demostradas en sus metodologías y capacidades.	6 meses a partir de la fecha de contratación	20%
6	Finalización del programa de train-the-trainer por parte de todas las ESOs locales reclutadas, un mínimo de 25 (acumulativo), con mejoras demostradas en sus metodologías y capacidades	10 meses a partir de la fecha de contratación	20%
7	Informe final y presentación de resultados	12 meses a partir de la fecha de contratación	15%

Instrucciones a los oferentes/solicitantes

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

1. Propuesta técnica

Para la propuesta técnica, el solicitante debe entregar:

- (a) Portada con la siguiente información:
 1. Información de contacto y dirección del solicitante
 2. Tipo de organización o empresa (no aplicable a individuos).
 3. Número de Identificación Única de Entidad (UEI) (La empresa debe tener un número UEI u obtenerlo dentro de los 5 días siguientes a la notificación de la selección). UEI no se aplica a individuos que apliquen.
 4. Firma del representante autorizado de la empresa/organización.
- (b) Antecedentes de la empresa (máx. 2 páginas)
- (c) Experiencia previa, incluyendo una descripción de los proyectos relevantes realizados anteriormente por la empresa, que demuestre su experiencia en la impartición de programas de train-the-trainer o en la oferta de servicios similares a ESOs (máx. 4 páginas)
- (d) Propuesta Técnica y Enfoque de Gestión detallando la estructura del programa que el solicitante llevará a cabo para cumplir con el alcance y los resultados previstos de la RFP (máx. 6 páginas).
- (e) GANTT que muestra el calendario de las actividades incluidas en la propuesta técnica.
- (f) Información de contacto de tres referencias (max. de 1 pagina)

(g) Todos los documentos incluidos bajo los criterios que resultan en aprobación/desaprobación.

2. Propuesta financiera

Los solicitantes deben presentar una propuesta de costos. CATALYZE proporcionará una plantilla de presupuesto a pedido del solicitante via catalyze.procurement@thepalladiumgroup.com. La propuesta financiera consiste en:

- (a) Un presupuesto en Microsoft Excel con todas las fórmulas visibles (desbloqueadas)
- (b) Un documento de Microsoft Word que enumera todos los supuestos para los costos y las explicaciones correspondientes

Supuestos claves

- El presupuesto en dólares estadounidenses
- Todos los precios deben ser inclusivos de impuestos
- Se separan los costos unitarios y el número de unidades
- Se desglosan los costos de cada actividad incluyendo lo más detallado posible
- El solicitante debe hacer un presupuesto para:
 - El seguro de la Ley de Base de Defensa (DBA) de conformidad con FAR 52.228-3, si es aplicable.
 - Cualquier viaje relevante que se prevea necesario para esta actividad

El oferente seleccionado deberá cumplimentar el Cuestionario de Diligencia Debida (anexo 1) y proporcionar un número UEI en el plazo de 5 días desde la notificación de la selección.

Entrega de la propuesta

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

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

Proceso de evaluación y adjudicación

Las propuestas se evaluarán utilizando una metodología de compensación del mejor valor. El proceso de evaluación tendrá dos fases.

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

	Requisito	Documentos de referencia
(a)	Empresa - Debe ser una entidad legal registrada en uno de los 10 países objetivo del proyecto durante un mínimo de un año (no aplicable a los candidatos individuales).	Empresa - Copia del certificado o de los estatutos y de la escritura de constitución.
(b)	No debe tener ninguna exclusión activa de trabajar con el gobierno de EE. UU. (www.sam.gov), la ONU (Lista de sanciones) o el Departamento de Tesorería de EE. UU. Para el control de activos extranjeros	N/A (Palladium realizará una comprobación en línea de la exclusión mencionada con evaluación de aprobado/no aprobado)

(c)	Deben tener un Identificador Único de Entidad (UEI) o presentar una prueba de registro UEI. Los oferentes pueden registrarse en SAM.gov.	Número UEI, captura de pantalla de la confirmación de registro o confirmación de registro por correo electrónico.
(d)	Certificar que no forman parte de ningún gobierno ni de ninguna estructura gubernamental. Además, certifica que no está afiliado a ningún partido político ni participa en actividades partidistas.	Cumplimentación y certificación del cuestionario de diligencia debida anexo.

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

Criterios de Evaluación	Documentos Evaluados	Puntos
Enfoque técnico	La propuesta técnica incluye el enfoque de reclutamiento y selección, la metodología y cronograma propuestos (contenido y herramientas que se ofrecerían a los participantes, y medio de impartición, es decir, virtual y/o presencial), propuesta de valor de cómo la formación ofrecida se diferencia y es necesaria para las ESOs y el ecosistema empresarial.	30
Historial de resultados	Referencias, experiencia y éxito demostrados en la prestación de servicios similares de formación/creación de capacidades a ESOs	20
Cobertura geográfica	La propuesta técnica incluye detalles sobre la cobertura geográfica a la que el solicitante puede ofrecer el programa de train-the-trainer. Las consideraciones deben incluir las capacidades y la experiencia del oferente en los países objetivo y la estrategia para llegar a los países objetivo pertinentes.	20
Enfoque de inclusividad	El enfoque del oferente incluye consideraciones para resaltar la naturaleza inclusiva del trabajo con el programa que conduce a una mejor integración y participación de empresas desatendidas/informales. Las consideraciones adicionales dentro de este criterio incluyen la estrategia que la empresa seleccionada utilizará para identificar y trabajar con las ESOs locales que operan en regiones más remotas/rurales y que requieren asistencia técnica.	30
TOTAL		100

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

- Precio total, en relación con otras ofertas recibidas
- Realismo y razonabilidad del trabajo a realizar
- El precio refleja un entendimiento claro de los requisitos de la RFP
- El precio es consistente con varios elementos de la propuesta técnica
- El cumplimiento con los principios de costos de USAID

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

INTEGRIDAD Y ÉTICA DE LAS ADQUISICIONES

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

La adjudicación resultante

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

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

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

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

Adjuntos

Revise la documentación adicional y los términos y condiciones propuestas para el contrato, que deben tenerse en cuenta al preparar su propuesta. Al presentar su oferta, certificará que está de acuerdo con los términos y condiciones del contrato tal como se incluyen en esta solicitud y que todos los precios incluyen todos los aspectos del cumplimiento requerido de los términos y condiciones del contrato propuesto.

Anexo 1- Cuestionario de debida diligencia

Anexo 2 - Formulario FFATA (sólo se exigirá al oferente seleccionado, cuando aplique - se incluye sólo para conocimiento)

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

