

Request for Proposal (RFP)

1. Instructions for the Buyer

A Request for Proposal (RFP) is a formal request from an agency asking Respondents to propose how their goods or services or works can achieve a specific outcome and meet their budgets. The Buyer may be open to innovative ways of achieving the outcome. Use this template to help you outline the requirements and desired outcomes of the procurement.

A few terms to know. The 'Buyer' is the government agency using this RFP to procure goods or services. The 'Respondent' is the party submitting a Proposal in response to the RFP.

Everything in **RED** is information for the Buyer (that's you). Delete these **RED** parts throughout the document prior to publishing the RFP. Anything shaded in **YELLOW** is customisable. When you have completed these areas please un-shade them.

Delete this 'Instructions for the Buyer' page before releasing your RFP.

Before you release your RFP...

1. Write a procurement plan. ☐
2. Check that this is the right template for the procurement. ☐
3. Review the CUSTOMISABLE sections in this document (the areas shaded **YELLOW**). ☐

Important

Section 1: Do not change the names and sequence of sub-headings, or paragraph numbering.

Sections 2 to 5: Do not change the Section headings, but you can create your own sub-headings within each Section and change the content to suit your requirements.

4. Complete all sections in this document. ☐
5. Deleted all Buyer instructions and tips (**RED**). ☐
6. Unshaded the customised areas (**YELLOW**) by using the highlight pen icon. ☐
7. Delete this 'Instructions for the Buyer' page ☐



Request for Proposal (RFP)

by: SPG Certification

for: Franchisor Support Systems S.A (FSS)

ref: 2024-387512

RFP Publicado: [07 02 2024]

Limite para las preguntas: [12:00 15 02 2024]

Límite para las propuestas: [12:00 15 03 2024]

SPG Certification

spgcertification.com

Plaza Euskal Herria Nº4 1.

20400 Tolosa

La oportunidad

Esta solicitud de propuesta (RFP) es emitida por SPG Certification, una empresa dedicada a la evaluación y certificación de sistemas de gestión, con un enfoque integral en estándares internacionales como ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 22000, ISO 27001 y el cumplimiento del Reglamento Europeo de Protección de Datos (REPD). Nuestra sede se encuentra en [Dirección de la Sede], y nuestra información de registro fiscal es [Número de Identificación Fiscal - CIF].

El desafío de gestionar eficientemente los procesos de certificación en diversas empresas afecta a múltiples partes interesadas, incluidas las empresas que buscan la certificación, el personal de SPG Certification y los clientes finales.

El impacto de esta problemática se manifiesta en varios aspectos de nuestras operaciones. En primer lugar, la falta de procesos de gestión estandarizados conduce a prácticas comerciales inconsistentes entre las distintas empresas certificadas, lo que resulta en variaciones en la calidad de los servicios, la atención al cliente y la experiencia general de marca. Esta inconsistencia no solo afecta la satisfacción de nuestros clientes, sino que también obstaculiza el potencial de crecimiento y expansión de nuestro sistema de certificación.

Además, la ausencia de una plataforma centralizada para la comunicación, formación y soporte afecta negativamente a las empresas certificadas. Enfrentan dificultades para acceder a información actualizada, recursos de formación y orientación de SPG Certification. Como resultado, luchan por mantener la eficiencia operativa, cumplir con los estándares de calidad y alcanzar la rentabilidad óptima.

A estos desafíos se suma la dependencia de sistemas manuales de registro e informes, lo que introduce ineficiencias y errores en la gestión financiera, control de inventario y análisis de rendimiento. Estas ineficiencias obstaculizan la toma de decisiones basadas en datos y dificultan la capacidad de SPG Certification para supervisar y respaldar eficazmente el rendimiento de las empresas certificadas.

Una solución exitosa a este problema proporciona varios beneficios clave. En primer lugar, establecería procesos y prácticas estandarizadas en todas las empresas certificadas, garantizando una calidad, servicio y experiencia de marca consistentes para nuestros clientes. Esto mejoraría la satisfacción y lealtad del cliente, generando un aumento en los ingresos y la rentabilidad tanto para SPG Certification como para las empresas certificadas.

En segundo lugar, un sistema digitalizado proporciona una plataforma centralizada para una comunicación, formación y soporte efectivos. Las empresas certificadas tendrán acceso a información actualizada, materiales de formación y orientación, capacitándose para gestionar sus procesos de certificación de manera más eficiente y efectiva.

En tercer lugar, el sistema facilita la gestión financiera, el control de inventario y el análisis de rendimiento. Esto mejoraría la eficiencia operativa, reduciría errores y proporciona información valiosa a SPG Certification para tomar decisiones basadas en datos, optimizar recursos y respaldar a las empresas certificadas en la consecución de sus objetivos empresariales.

En resumen, una solución exitosa de digitalización para los procesos de certificación de SPG Certification mejoraría la competitividad, escalabilidad y rentabilidad de nuestro sistema de certificación, al tiempo que fomentaría una experiencia de marca consistente y excepcional para nuestros clientes.

Lo que necesitamos

Estamos en busca de un sistema informático que incluya las siguientes funciones clave para optimizar nuestros procesos de certificación y mejorar la experiencia para SPG Certification y las empresas certificadas:

Solicitud en Línea:

- Plataforma para que las empresas inicien y gestionen sus procesos de certificación de manera eficiente.

Gestión de Documentos:

- Sistema para cargar, gestionar y acceder a documentos relevantes para los procesos de certificación de forma segura.

Seguimiento Normativo:

- Herramienta que facilite el seguimiento y cumplimiento de las normativas específicas de certificación, con alertas para fechas de vencimiento y cambios regulatorios.

Automatización de Procesos:

- Automatización de tareas clave, como la generación de informes y notificaciones importantes, para hacer más eficiente el ciclo de certificación.

Informes y Análisis:

- Herramienta sencilla de informes y análisis que ofrezca una visión clara de los resultados de las certificaciones y métricas clave.

Este sistema deberá ser fácil de usar, confiable y contar con un soporte técnico sólido para asegurar una implementación exitosa y una gestión efectiva de los procesos de certificación. Su implementación fortalecerá nuestra capacidad para ofrecer servicios de certificación de alta calidad.

Lo que no necesitamos:

SPG Certification no está interesada en proveedores que no sean líderes y no puedan proporcionar supervisión diaria, ni en propuestas sobre enfoques abstractos o especulativos.

Estamos buscando proveedores con amplia experiencia en la digitalización de procesos relacionados con la certificación de normas internacionales en el sector de consejerías. Nos interesa especialmente la certificación con nivel dos del Modelo de Madurez de la Capacidad Integrada (CMMI).

¿Qué es importante para nosotros?

El sistema informático que estamos buscando debe cumplir con los siguientes requisitos no funcionales:

Usabilidad:

- Facilidad de uso y aprendizaje.
- Cumplir con los estándares establecidos de usabilidad.
- Adaptarse a usuarios de diferentes regiones e idiomas.
- Cumplir con los estándares de accesibilidad.

Confiabilidad:

- Alta tasa de disponibilidad.
- Minimizar la frecuencia y gravedad de fallas que afectan la experiencia del usuario.
- Contar con mecanismos robustos para recuperarse de fallos y restaurar las operaciones normales con pérdida de datos o tiempo de inactividad mínimo.

Rendimiento:

- Ofrecer tiempos de respuesta rápidos.
- Capacidad para manejar un alto volumen de solicitudes de usuarios concurrentes.
- Suficiente capacidad para manejar los volúmenes de datos esperados y respaldar el crecimiento de la red de certificación, así como iniciar y cerrar dentro de plazos razonables.

Soporteabilidad:

- Diseñado para acomodar cambios, actualizaciones y mejoras futuras.
- Compatible con la infraestructura de hardware, software y red requerida.
- Proporcionar opciones de configuración para adaptarse a requisitos comerciales específicos.
- Diseñado para manejar cargas de usuarios y volúmenes de datos crecientes.
- Documentación clara y completa del proceso de instalación.
- Provisión para un soporte, mantenimiento y solución de problemas continuos para garantizar su viabilidad y confiabilidad a largo plazo.

¿Por qué deberías interesarte?

Esta es una oportunidad única para formar parte de la iniciativa de SPG Certification en la certificación de normas internacionales. Los proveedores líderes tendrán la oportunidad de contribuir al desarrollo de soluciones digitales que impactarán positivamente en la eficiencia de múltiples empresas buscando certificación. Al colaborar con nosotros, los proveedores podrán:

- Participar en un proyecto significativo que marca la diferencia en el ámbito de la certificación de normas internacionales.
- Colaborar con SPG Certification, una empresa líder en la industria, para impulsar la eficiencia y calidad en la certificación de otras empresas.
- Contribuir al crecimiento y desarrollo de las empresas certificadas, impactando directamente en su competitividad y credibilidad en el mercado.
- Ser parte de un proyecto que busca la excelencia en la gestión de la calidad, medio ambiente, seguridad en el trabajo, seguridad alimentaria, seguridad de la información y protección de datos.

El sistema informático que estamos buscando debe ser adaptable para la digitalización de múltiples procesos de certificación, constituyendo un dominio en el cual el proveedor pueda reutilizar componentes para lograr los más altos niveles de calidad en sus productos.

Datos Relevantes de la Asociación Internacional de Franquicias (IFA) - <https://www.franchise.org/>: Informe del 2023:

- El número total de establecimientos de franquicias aumentará en casi 15,000 unidades en 2023, o 1.9%, alcanzando 805,000 unidades en los EE. UU.
- Se agregarán aproximadamente 254,000 empleos en el sistema de franquicias en 2023, con un crecimiento total del empleo en franquicias del 3.0%, alcanzando los 8.7 millones.
- La producción total de negocios franquiciados —la medida de la actividad económica total en dólares nominales— aumentará un 4.2% a \$860.1 mil millones en 2023, frente a \$825.4 mil millones en 2022.
- La participación del PIB de las franquicias en la economía general se mantendrá estable en un 3%. En comparación con 2022, el PIB de las franquicias —el valor monetario de todos los bienes y servicios terminados producidos dentro de las fronteras de EE. UU.— crecerá a un ritmo ligeramente más lento del 4.2%, alcanzando \$521.3 mil millones.

Un poco sobre nosotros

SPG Certification es un líder global en la evaluación y certificación de normas internacionales. Operamos en más de 23 países, con 50000 empleados comprometidos con la excelencia en la gestión de la calidad, medio ambiente, salud y seguridad en el trabajo, seguridad alimentaria, seguridad de la información y protección de datos.

Destacamos:

- Experiencia desde 2003 en certificaciones clave como ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 22000, ISO 27001 y el Reglamento Europeo de Protección de Datos (REPD).
- Compromiso con el éxito sostenible de las empresas mediante certificaciones reconocidas a nivel internacional.
- Colaboración estrecha con diversas organizaciones, marcando pauta en la certificación internacional.
- Nuestra cartera de servicios mejora operaciones y confianza del cliente.

En resumen, SPG Certification guía a las empresas hacia la excelencia y cumplimiento de estándares internacionales, siendo la adquisición propuesta una extensión natural de nuestra misión de facilitar a las empresas el camino hacia la calidad y eficiencia globales.

SECTION 1: Key Information

1.1 Contexto

- a. Esta Solicitud de Propuestas (RFP) es una invitación a presentar una Propuesta para la oportunidad de contrato del Departamento de Adquisiciones de SPG Certification.
- b. Este RFP es un paso para el procedimiento del proceso

1.2 Nuestras fechas

Aquí está nuestro cronograma para este RFP (todos los horarios y fechas son del País Vasco):

- Sesión informativa para los Proponentes: 10:00 15 01 2024
- Plazo para preguntas: 12:00 15 02 2024
- Plazo para que nosotros respondamos preguntas: 01 03 2024
- Plazo para presentar Propuestas: 12:00 15 03 2024
- Presentaciones por parte de los Proponentes preseleccionados (indicativo) : 01 04 2024
- Notificación a los Proponentes seleccionados (indicativo) : 15 04 2024
- Fecha de inicio esperada del Contrato (indicativo): 01 05 2024

1.3 Como contactarnos

- a. Contáctenos a través de nuestro Punto de Contacto por correo electrónico o el Sistema Electrónico de

Licitaciones del Gobierno (GETS). b. Nuestro Punto de Contacto:

Name: Unax Iraola

Title/role: CEO de la empresa

Email address: Uiraola002@ikasle.ehu.eus

1.4 Desarrollar y mandar vuestras propuestas:

- a. Este es un proceso de licitación competitiva.
- b. Tómese el tiempo para leer y comprender el RFP.
- c. Tómese el tiempo para comprender nuestros Requisitos. Estos se encuentran en la SECCIÓN 2 de este documento.
- d. Tómese el tiempo para entender cómo se evaluará su Propuesta. Consulte la SECCIÓN 3 de este documento.
- e. Para recursos sobre licitaciones, visite spgcertification.com.
- f. Si tiene preguntas, pregunte a nuestro Punto de Contacto antes del Plazo para Preguntas (consulte la Sección 1.2 arriba).
- g. Utilice el Formulario de Respuesta en spgcertification.com para enviar su Propuesta.
- h. Complete y firme la declaración al final del Formulario de Respuesta.
- i. Utilice el Cronograma de Precios en spgcertification.com para su información de precios.
- j. Asegúrese de seguir las instrucciones específicas de presentación, incluyendo límites de tamaño y formato para copias digitales.
- k. Verifique que haya proporcionado toda la información necesaria en el formato y orden correctos.
- l. Envíe su Propuesta antes del Plazo para Propuesta

1.5 Dirección a la que mandar vuestras propuestas

Mandad vuestras propuesta : Uiraola002@ikasle.ehu.eus

No aceptaremos propuestas que lleguen a nuestra oficina, Estad seguros de incluir todo el material añadido y referencis

1.6 Nuestros términos RFP

a. Período de Validez de la Oferta

Al enviar una Propuesta, el Proponente acepta que su oferta permanecerá abierta durante 6 meses calendario a partir del Plazo para Propuestas.

b. Términos del RFP

Al enviar una propuesta, el Proponente acepta los Términos del RFP descritos en la SECCIÓN 6.

c.Variaciones

#	Variation or addition to RFP-Terms	Contractually binding?
1	Se ha extendido el plazo de entrega de las propuestas en una semana.	Sí
2	Se ha agregado una aclaración sobre los requisitos de experiencia para los proveedores.	No
3	Se ha modificado el método de pago para incluir pagos parciales durante la ejecución del contrato.	Sí
4	Se han agregado requisitos de seguridad adicionales para cumplir con normativas específicas del sector.	Sí

1.7 Futuros cambios al proceso de RFP o al RFP

- a. Después de publicar el RFP, si necesitamos cambiar algo o proporcionar información adicional, notificaremos a todos los Proponentes mediante correo electrónico.

1.8 Términos definidos

Estos se muestran utilizando mayúsculas.

- Proponente: La entidad o individuo que presenta una propuesta en respuesta al RFP.
- RFP: Request for Proposal (Solicitud de Propuesta). El documento emitido por la entidad solicitante para solicitar propuestas de servicios o productos.
- Entidad Solicitante: La organización o empresa que emite el RFP y busca adquirir servicios o productos.
- Plazo para Propuestas: La fecha límite para que los Proponentes presenten sus propuestas.
- RFP-Terms: Los términos y condiciones establecidos en el documento del RFP.
- Contrato: El acuerdo legal que se establece entre la Entidad Solicitante y el Proponente seleccionado.
- Variaciones: Cambios o modificaciones realizados a los términos del RFP después de su publicación.
- GETS: Government Electronic Tenders System (Sistema Electrónico de Licitaciones del Gobierno). La plataforma utilizada para publicar y gestionar licitaciones y RFPs.

SECTION 2: Nuestros requerimientos

2.1 Antecedentes

Esta adquisición se relaciona con nuestra búsqueda de mejorar la eficiencia en la gestión de certificaciones de sistemas de gestión a través de la implementación de un software especializado. Históricamente, hemos llevado a cabo procesos de certificación enfocados en la calidad y la satisfacción del cliente. Con miras a optimizar nuestros servicios, deseamos incorporar tecnología que nos permita agilizar y mejorar la gestión de estos procesos, manteniendo siempre nuestros altos estándares de integridad y profesionalismo.

2.2 Resultados Clave

Lo que buscamos con esta solicitud es adquirir un software especializado que optimice nuestros procesos de certificación de sistemas de gestión. Queremos una solución que simplifique la gestión de certificaciones, mejore la precisión en la evaluación y garantice una experiencia satisfactoria para todos los involucrados.

2.3 Lo que requerimos de un Proveedor:

a. Experiencia previa

Estamos buscando Proveedores que tengan un historial comprobado en el desarrollo e implementación de software para la gestión de procesos de certificación.

b. Capacidad

Necesitamos Proveedores que cuenten con habilidades técnicas sólidas y experiencia en el diseño de soluciones personalizadas para nuestras necesidades específicas de certificación.

c. Capacidad de cumplimiento

Buscamos Proveedores que tengan la capacidad de cumplir con nuestros plazos establecidos y puedan adaptarse a la demanda fluctuante de certificaciones.

d. Solución

Estamos buscando soluciones de software que integren herramientas para la gestión de solicitudes de certificación, seguimiento de procesos y generación de informes automatizados.

e. Resultados Más Amplios

Buscamos Proveedores que puedan demostrar un enfoque centrado en el cliente, garantizando la satisfacción del cliente y mejorando la eficiencia de nuestros procesos de certificación.

2.4 Otra información:

- a. Estimamos que la cantidad a entregar será determinada en función de las necesidades específicas de SPG Certification.
- b. Los bienes/servicios deben ser entregados en la sede central de SPG Certification.
- c. El pago se realizará al finalizar con éxito cada hito acordado durante la ejecución del contrato.

2.5 Plazo de contrato

Esperamos que el Contrato comience en enero de 2024. El plazo inicial del Contrato será de 3 años.

Se contempla la posibilidad de que podamos extender el Contrato hasta un máximo de 5 años en total, incluyendo las extensiones opcionales de un año cada una.

2.6 Valor del contrato

Estimamos el valor de este Contrato en \$100,000 más impuestos para el término inicial, y \$150,000 más impuestos en total si se opta por todas las renovaciones y extensiones.

2.7 Entregas claves

#	Entrega	Fecha de entrega
1	Entrega del Plan de Proyecto	15 de mayo de 2024
2	Finalización del Análisis de Requisitos	30 de junio de 2024
3	Diseño del Sistema Completo	15 de julio de 2024
4	Implementación de la Fase Piloto	31 de agosto de 2024
5	Pruebas de Usuario	15 de septiembre de 2024
6	Lanzamiento del Sistema	30 de septiembre de 2024

2.8 Otros documentos

Estos documentos se han cargado en GETS y están disponibles para los Participantes; forman parte de este RFP. Incluyen:

- a. Formulario de Respuesta al RFP.
- b. Programación de Precios.
- c. Comprobación de los certificados CMMI

2.9 Lugares de entrega

Cualquier tipo de envío o mensaje se hará a la dirección de
Plaza Euskal Herria Nº4 1.
20400 Tolosa

SECTION 3: Nuestros criterios de evaluación

Esta sección plantea los criterios de evaluación que vamos a usar para evaluar las propuestas.

3.1 Pre-condiciones

Cada propuesta tiene que cumplir las pre-condiciones. No vamos a considerar propuestas que no cumplan estas condiciones

- La empresa debe tener experiencia previa en el desarrollo de software para empresas de certificación.
- El proveedor debe tener capacidad para proporcionar soporte técnico y mantenimiento durante al menos un año después de la implementación.
- Se requiere que el proveedor cumpla con los estándares de seguridad de datos y protección de la privacidad especificados por SPG Certification.
- El proveedor debe estar dispuesto a someterse a revisiones de seguridad y auditorías regulares durante el período del contrato.
- Se espera que el proveedor tenga un historial comprobado de entregas exitosas en proyectos similares.

3.2 Modelo de evaluación

El modelo de evaluación es el método de precio calidad. Esto significa que los criterios no relacionados con el precio serán puntuados, y luego se utilizará una fórmula para determinar una "prima de calidad del proveedor", que representa la cantidad adicional que estaríamos dispuestos a pagar por la diferencia en calidad entre cada Propuesta y la propuesta con la puntuación más baja. La prima de calidad del proveedor para cada Propuesta luego se resta del precio propuesto, lo que resulta en un "precio ajustado". Es probable que la Propuesta con el precio ajustado más bajo sea seleccionada como el Respondente Exitoso.

3.2 Resultados amplios

Evaluremos propuestas que promuevan Resultados más Amplios. Estos pueden ser sociales, ambientales, culturales o económicos.

3.4 Criterios de evaluación

Evaluremos las Propuestas (que cumplan con todas las precondiciones) de acuerdo con los siguientes criterios y ponderaciones

Experiencia previa del proveedor en la industria de la certificación de sistemas de gestión: 30%

Capacidad del proveedor para ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras y adaptadas a las necesidades específicas de SPG Certification: 25%

Recursos y capacidad operativa del proveedor para garantizar la entrega oportuna y eficiente de los servicios de desarrollo de software: 20%

Solución propuesta que cumpla con los requisitos técnicos y funcionales establecidos, incluida la integración de herramientas de gestión de certificaciones y seguimiento de procesos: 20%

Resultados Amplios: (personalizar esta sección y ponderación de acuerdo a los Resultados Amplios identificados en los Requisitos): 5%

Precio: (Incluir solo si el precio es un criterio ponderado. Si utiliza el método de precio calidad, debe incluir el precio como un criterio ponderado): 0%

Ponderaciones totales (Asegúrese de que sus ponderaciones sumen 100%): 100%

3.5 Puntuaje

EXCELENTE	El Proponente demuestra una capacidad excepcional, comprensión, experiencia y habilidades. La Propuesta identifica factores que ofrecerán un valor agregado potencial, con evidencia de respaldo.	9-10
BIEN	El Proponente demuestra una capacidad, comprensión, experiencia y habilidades superiores al promedio. La Propuesta identifica beneficios adicionales menores, con evidencia de respaldo.	7-8
ACEPTABLE	El Proponente demuestra la capacidad para cumplir con los criterios, con evidencia de respaldo.	5-6
RESERVAS	Satisface solo el mínimo de los criterios pero no todos. Reservas sobre la capacidad del Proponente para cumplir adecuadamente con los criterios. Poca evidencia de respaldo.	3-4
RESERVAS SERIAS	Evidencia de respaldo extremadamente limitada o nula para cumplir con los criterios. Mínimo esfuerzo realizado para cumplir con los criterios.	1-2
INACEPTABLE	No cumple o no cumple en absoluto con los criterios. Información insuficiente para demostrar los criterios.	0

3.6 Precio

Si un Proponente ofrece un precio sustancialmente más bajo que otras Propuestas, podemos realizar consultas o requerir evidencia adicional para verificar que el Proponente puede cumplir con todos los requisitos y condiciones del Contrato Propuesto por el precio citado. Nota: Cualquier afirmación realizada sobre el precio debe ser clara, precisa e inequívoca. Los precios deben incluir o ser claros sobre el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

3.7 Diligencia debida

1. Realizar una verificación de referencia de la empresa y de cualquier personal clave involucrado en el proyecto.
2. Realizar una búsqueda en el Registro Mercantil para verificar el estado legal de la empresa.
3. Entrevistar a los representantes clave de los Proponentes para evaluar su idoneidad y experiencia.
4. Solicitar a los Proponentes que presenten una propuesta detallada sobre cómo abordarían los requisitos específicos de SPG Certification.
5. Organizar visitas al sitio para evaluar las capacidades de los Proponentes y la idoneidad de sus instalaciones.
6. Probar muestras de productos o demostraciones de software propuesto.
7. Inspeccionar las cuentas auditadas de los Proponentes de los últimos tres años financieros para evaluar su solidez financiera.
8. Realizar una verificación de crédito para garantizar la estabilidad financiera del Proponente.
9. Realizar verificaciones policiales para todo el personal clave que estará involucrado en el proyecto para garantizar la integridad y la idoneidad del equipo.

3.8 e-Auction

Realizaremos una subasta electrónica con los Proponentes preseleccionados.

SECTION 4: Información sobre el precio

4.1 Poner precio a la información dada por los respondientes

- a. Los Proponentes deben utilizar el Cronograma de Precios proporcionado.
- b. El Cronograma de Precios debe mostrar un desglose de todos los costos, tarifas, gastos y cargos. Debe incluir detalles de los costos de envío, fluctuaciones en el tipo de cambio, etc. También debe indicar claramente el precio total del Contrato, excluyendo el IVA.
- c. Cuando el precio se base en tarifas, se deben especificar todas las tarifas, ya sea por hora, por día o ambas, según sea necesario.
- d. Los Proponentes deben mostrar cómo gestionarán los riesgos y contingencias relacionados con la entrega de los Requisitos.
- e. Los Proponentes deben documentar todas las suposiciones y dependencias que afecten su fijación de precios y/o el costo total para nosotros. En otras palabras, si el Proponente espera que paguemos más que el precio cotizado o estimado si no se satisfacen ciertas suposiciones o dependencias, el Proponente debe mencionar esas suposiciones y dependencias.
- f. Los Proponentes deben presentar los precios en € A menos que se acuerde lo contrario, nosotros gestionaremos los pagos contractuales en €. Si hay implicaciones de tipo de cambio, el riesgo en el tipo de cambio al extranjero se controlará mediante el uso de contratos de cobertura de divisas o acuerdos de fijación de precios en moneda local
- g. Los Proponentes pueden presentar un enfoque de fijación de precios diferente al Cronograma de Precios, sin embargo, el Proponente también debe presentar un Cronograma de Precios que se ajuste.
- h. Si dos o más Proponentes tienen la intención de presentar una Propuesta conjunta, el Cronograma de Precios debe incluir todos los costos, tarifas, gastos y cargos aplicables por todos los Proponentes. Indique cómo desea que se realice la facturación, por ejemplo, solo el líder del consorcio emitirá facturas.

SECTION 5: Nuestra Propuesta de contrato

5.1 Contrato propuesto

El Contrato Propuesto que tenemos la intención de utilizar para esta adquisición se adjunta a este RFP (a través de GETS).

Al enviar su Propuesta, debe informarnos si desea cuestionar o negociar alguno de los términos o condiciones en el Contrato Propuesto o si desea negociar nuevos términos o condiciones.

El Formulario de Respuesta al RFP contiene una sección para que exprese su posición. Si no expresa su posición, se considerará que ha aceptado los términos y condiciones del Contrato Propuesto en su totalidad.

SECTION 6: Terminos RFP

View the [RFP Terms](#) dated [07 02 2024].