



SOLICITUD DE PROPUESTAS (RFP)

Estrategia de Comercialización

RFP-2022-05

Bajo

Transformando Sistemas de Mercado (TMS)

Financiado Por

USAID

72052218D00001

Fecha de publicación del RFP:	3 de mayo de 2022
Fecha límite para presentar preguntas:	15 de mayo de 2022
Fecha límite de presentación de propuestas:	2 de junio de 2022
Período de desempeño:	6 meses a partir de la firma del contrato

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	3
	A. ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN	3
	B. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA	3
	C. ANTECEDENTES DE LA CONSULTORIA.....	3
II.	PROPÓSITO	4
	A. ALCANCE DEL TRABAJO.....	5
	B. TABLA DE ENTREGABLES	7
III.	MECANISMOS DE CONTRATACIÓN Y TÉRMINOS DE PAGO	9
IV.	PREPARACIÓN DE LA PROPUESTA Y REQUERIMIENTOS DE PRESENTACIÓN	9
	A. INSTRUCCIONES PARA LA PREPARACIÓN DE LA PROPUESTA	9
	1. PROPUESTA TÉCNICA.....	9
	2. PROPUESTA ECONOMICA	9
	B. INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE UNA PROPUESTA.....	10
V.	CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	10
VI.	PROCESO DE LICITACIÓN.....	10
VII.	TÉRMINOS Y CONDICIONES	10
	A. PROPUESTAS ENVIADAS DESPUÉS DE LA FECHA LÍMITE.....	10
	B. MODIFICACIÓN DEL RFP	11
	C. RETIRO DE PROPUESTAS.....	11
	D. DERECHO DE NEGOCIACIÓN Y APROBACIÓN DE LA PROPUESTA.....	11
	E. VALIDEZ DE LA PROPUESTA.....	11
	F. CALIFICACIONES MÍNIMAS DEL OFERENTE.....	11
	G. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL.....	12
VIII.	DOCUMENTOS ADJUNTOS	12
	ANEXO A. TÉRMINOS Y CONICIONES GENERALES DE LA ORDEN DE COMPRA	13
	ANEXO B. FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTA TÉCNICA	21
	ANEXO C. PRESUPUESTO DETALLADO.....	22
	ANEXO D. PERFIL DEL CONSULTOR	23

I. INTRODUCCIÓN

A. ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN

ACDI/VOCA con sede en Washington, D.C. es una organización de desarrollo internacional sin fines de lucro que provee asistencia técnica y administrativa en ámbitos de agroindustria, servicios financieros, desarrollo empresarial y seguridad alimentaria, con el fin de promover el crecimiento económico y asegurar una sociedad civil vibrante. Para más información de ACDI/VOCA, visite el portal www.acdivoca.org.

B. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

ACDI/VOCA se encuentra ejecutando el Proyecto Transformando Sistemas de Mercado (TMS) bajo un Contrato IDIQ No. 72052218D00001 de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). El propósito de TMS es promover sistemas de mercado competitivos, resilientes e inclusivos, que proporcionen mayores oportunidades económicas para incorporar a las poblaciones vulnerables para reducir de esta manera los incentivos a migrar.

TMS aplica un enfoque de desarrollo de sistemas para hacer frente a las causas fundamentales detrás de los círculos viciosos que marginan a personas y empresas, e identifica puntos de influencia (leverage points) que den lugar a nuevas formas virtuosas de hacer negocios y mejores oportunidades económicas. Esto dará como resultado un aumento sostenible en los ingresos, a través de más de negocios, más ventas y más puestos de trabajo para los hondureños, al mismo tiempo que se contribuirá a la construcción de un crecimiento económico de base amplia, y de largo plazo.

En el marco del Proyecto, se llevan a cabo actividades en cuatro componentes:

1. **Agricultura de Valor Agregado:** Impulso a las fortalezas ya presentes en Honduras para generar crecimiento económico de largo plazo en cadenas de valor seleccionadas por su alto potencial para generar empleos.
2. **Turismo e Industrias Creativas:** Superar las limitaciones subyacentes en el desarrollo del sector turístico en Honduras aprovechando el potencial de liderazgo del sector privado para que se convierta en un agente de cambio en alianza con el sector público a nivel nacional, departamental y de destino local.
3. **Emprendimiento:** Contribuir al crecimiento económico y social de Honduras entendiendo que las Mipymes son las mayores generadoras de empleo, expansión de segmentos de mercado, aumento de la producción de bienes y servicios y dinamismo en las comunidades donde operan.
4. **Entorno de Negocios:** Apoyar las estrategias de modernización del estado y fortalecer la capacidad de las organizaciones del sector privado para asumir un papel de liderazgo en la evaluación, diseño y promoción de políticas favorables para los negocios.
5. **Intermediación Laboral:** Conectar la formación pública y privada con los empleadores para que alinear los servicios ofrecidos con la demanda de empleo en el sector formal y mejorar los sistemas de vinculación entre trabajadores y potenciales empleadores.

C. ANTECEDENTES DE LA CONSULTORIA

En 2021 TMS apoyó la ejecución de la estrategia de comercialización de país con el Instituto Hondureño de Turismo, apalancando para esta iniciativa más del 50% de los costos de la estrategia global. A través de este servicio la empresa PHG proporcionó a Honduras servicios y estrategias integradas para ayudar a Honduras a destacarse y llegar de manera efectiva a los mercados de origen clave a través de programas acciones orientadas a educar al comercio de viajes, a los medios de comunicación y a los consumidores; generar una conciencia sostenida a través de los canales B2B y B2C; y, en última instancia, apoyar los esfuerzos para aumentar las llegadas y el gasto en el destino a través de iniciativas creativas y cautivadoras de comercio de viajes y relaciones públicas, y campañas en medios digitales.

El generar relaciones con los consumidores, los medios de comunicación, las audiencias de los medios sociales, los agentes de viajes, los operadores turísticos, las empresas de gestión de viajes, los planificadores de reuniones, los propietarios de hoteles, y las empresas de gestión aportó al reconocimiento de las experiencias turísticas que permiten impulsar el turismo a Honduras.

PHG ejecutó una primera fase de la estrategia de comercialización utilizando un enfoque multidisciplinario para desarrollar el producto turístico de Honduras y promoverlo con un enfoque especial en el mercado estadounidense con servicios de: Representación Comercial, Relaciones Públicas, Marketing Digital, Consultoría de turismo Sostenible, promoción el producto

turístico hondureño y promoverlo a través de audiencias al mercado profesional de agentes de viajes y turoperadores (trade), así como al consumidor final.

- Se posicionó a Honduras como un destino de ecoturismo sostenible a través de los medios de comunicación y las comunicaciones comerciales.

- Se trabajó para disipar las percepciones negativas sobre la seguridad del destino mediante experiencias en primera persona.

- Se proporcionó una evaluación del producto turístico de Honduras, junto con recomendaciones para un mayor desarrollo con los canales comerciales de viajes.

- Se celebraron tres seminarios web educativos para agentes de viajes, en los que se mostraron los principales destinos y segmentos turísticos de Honduras para 186 agentes.

- Se realizaron cinco seminarios presenciales en mercados clave como Nueva York, Houston, Dallas y Miami, Houston, Dallas y Miami, con la participación de un total de 88 representantes de la industria.

- Se representó al IHT en las convenciones anuales de DEMA, ATTA Elevate, Society of American Travel Writers y USTOA con el objetivo de desarrollar productos turísticos.

- Se apoyó la participación del IHT en FITUR, adonde se celebraron diversas reuniones con mayoristas y compañías aéreas, entre ellas una reunión con Iberia para tratar las posibles nuevas rutas al Aeropuerto Internacional de Palmerola y reuniones con Barceló Viajes y Catai.

- Se realizó una campaña de publicidad digital en colaboración con American Express, que generó más de 759.000 impresiones.

- Se publicaron 230 artículos de prensa que generaron más de 91 millones de impresiones en los medios de comunicación con un valor publicitario superior a 575.000 dólares.

- Honduras apareció en el prestigioso diario The New York Times, con un artículo titulado " 6 días, 8 inmersiones y una belleza impresionante en la costa de Honduras,"

- También se mencionó a Honduras en Conde Nast como un destino "que hay que visitar" durante el año 2022.

Norteamérica es el mercado emisor principal de viajes de placer para Honduras, con un tercio del total de los turistas que ingresan al país. Según TripAdvisor, el mayor proveedor de experiencias reservables en línea del mundo, aunque los viajeros siguen interesados en visitar lugares emblemáticos, están aumentando las reservas de actividades no tradicionales y experienciales. Entre estas actividades se encuentran las experiencias culinarias (+57%), históricas y patrimoniales (+98%) y al aire libre (+61%). Esto posiciona a Honduras como el próximo destino en ofrecer este tipo de oportunidades, incluyendo su ruta del café, actividades acuáticas en Roatán y experiencias históricas y patrimoniales en el sitio arqueológico de la civilización Maya en Copán.

II. PROPÓSITO

Objetivo general

Mejorar el posicionamiento de Honduras como destino turístico en mercados prioritarios, a fin de incrementar la afluencia de turistas, el gasto turístico y mejorar la distribución de los ingresos en los destinos y comunidades visitadas, a través del desarrollo de una Estrategia de Relaciones Públicas y Comercialización que permita: mejorar y adaptar los productos y canales de promoción y comercialización de los destinos turísticos a las "nuevas necesidades" del viajero, posicionar el destino en mercados metas, recuperar la confianza de los visitantes internacionales, y aumentar flujo de turistas.

Tomando en cuenta lo anterior se espera recibir ofertas técnicas y económicas para el diseño e implementación de estrategias de comercialización y conectividad, representación de destinos, mercadeo digital y convencional, y manejo de crisis en mercados internacionales, particularmente en Norteamérica.

Objetivos específicos:

1. Lograr posicionar a Honduras como un destino atractivo a considerar por el viajero meta.

2. Lograr que Honduras compita en los resultados en los motores de búsqueda en el momento que el viajero requiere inspiración para planear su viaje.
3. Contribuir con identificar mensajes claves, tipo de contenido, considerando tendencias, mercados meta, para alcanzar al segmento o perfil de viajero previamente identificado.
4. Aumentar el interés de los turistas que visitar Honduras al:
 - a. Generar mensajes con contenido inspirador que estimulen la decisión de viaje.
 - b. Desarrollar una Estrategia de Comunicación de alto impacto dirigidas a las audiencias de los principales mercados emisores para apoyar iniciativas de ventas y marketing.
 - c. Desarrollar un manejo adecuado de información que permita crear una imagen positiva del destino.
 - d. Generar alianzas estratégicas con prensa, agentes de viaje, OTAs, Aerolíneas y otros stakeholders de travel trade de interés del sector turístico hondureño, para facilitar la comercialización de los productos turísticos
5. Propuesta de refrescamiento de la marca Honduras, incluyendo la definición de un mensaje de marca para el mercado norteamericano.

A. ALCANCE DEL TRABAJO

Esta estrategia deberá ser objetiva, enfocada a una promoción creativa e innovadora, que permita posicionar los productos en los mercados existentes y captar nuevos mercados, logrando una mejor percepción del país en el mercado meta.

Los servicios deberán incluir como mínimo:

- Manejo de relaciones públicas de Honduras como destino turístico en Norteamérica.
- Manejo de crisis cuando se requerido
- Asesoría en la presentación de la oferta turística a los mercados emisores, tomando en cuenta las necesidades y segmento del viajero.
- Diseño y desarrollo de una Estrategia de Marketing Digital.
- Comercialización para colocación de productos de viaje a Honduras y facilitación de ventas directas y a través de mayoristas.
- En caso de ser factible, brindar servicios vinculados a la participación de Honduras en eventos comerciales (relaciones públicas, representación y comercialización) durante los mismos.
- Generación de alianzas estratégicas que mejoren la comercialización y/o conectividad de Honduras y sus destinos con los principales mercados meta, incluyendo alianzas con mayoristas, líneas aéreas o de transporte terrestre para estimular la apertura de nuevas rutas a Honduras.
- Propuesta de refrescamiento del logotipo de la marca Honduras y de slogan para el mercado internacional.

PILARES FUNDAMENTALES DE LA CONSULTORIA

Desarrollo de Plan Estratégico

1. Conducción de un análisis de mercado para determinar posicionamiento y Estrategia de Promoción y Comercialización de Honduras. A ser entregado en 4 semanas después del inicio del contrato. La empresa adjudicada deberá monitorear las conversaciones centradas en Honduras y competencia directa, la instantánea deberá analizar las tendencias clave o temas candentes, el sentimiento, el volumen de conversaciones y las plataformas más populares para conversaciones relevantes y determinar el “share of voice” de Honduras. A través de este análisis se determinarán mercados y segmentos clave para el desarrollo de la estrategia, así como productos prioritarios a ser ofertados en los destinos turísticos de Honduras.
2. Análisis para el balanceo de percepciones negativas y manejo de crisis a fin de proteger la imagen de Honduras como destino turístico ante incidentes de violencia, políticos y otros que afecten al país.
3. Auditoría de medios de comunicación de consumo y viajes más importantes de América del Norte para conocer las oportunidades para promoción de los atractivos de Honduras y las distintas ofertas turísticas. Los hallazgos se compartirán con IHT y se integrarán en el Plan de Relaciones Públicas para los ángulos estratégicos y la sincronización de los mensajes.
4. Desarrollo de indicadores vinculados al número de impresiones y publicaciones, alcance, “leads” generados, posicionamiento de la marca, visitantes, y gasto promedio en destino a fin de medir el éxito de las acciones realizadas.

Refrescamiento de la marca Honduras para mercado internacional

1. Estudio de branding para el mercado meta Norteamérica, para el refrescamiento del logotipo de la marca Honduras y del slogan para mercado internacional:” The Central America you know, the country you’ll love”, tomando en cuenta perfil del visitante meta, análisis de competitividad, segmentos de mercado, características básicas y únicas del producto y oferta turística en el destino, mensajes claves, y el enfoque estratégico de la marca Honduras.
2. Desarrollo de un “tagline” en ingles actualizado y adaptado a las nuevas tendencias, los representantes de la empresa adjudicada se reunirán previamente con IHT para recopilación de informacion necesaria.
3. Refrescamiento del logotipo, sin cambiar su diseño se deberá proponer una modernización línea gráfica, es decir de su presentación, por ejemplo, tonos o tipografía.

En materia de representación comercial

1. Servir como representante para promoción y ventas de destino para el Instituto Hondureño de Turismo (IHT) en América del Norte
2. Sostener reuniones con los distintos grupos de interés y cualquier otra gestión de relaciones que contribuya a la comercialización de Honduras en el exterior.
3. Evaluar y recomendar alianzas estratégicas y/o asociaciones de mercadeo cooperativo mensurables con operadores turísticos seleccionados de América del Norte y mercados prioritarios que se defina, así como con aerolíneas para la mejora de la conectividad de Honduras y cualquier otra que se considere necesaria.
4. Envío de por lo menos tres (3) cables de prensa/boletines informativos bimensuales sobre viajes para educar e informar al público objetivo sobre noticias, productos, atracciones locales y acontecimientos culturales del destino.
5. Conducir tres (3) seminarios en línea, a lo largo del contrato para educar e involucrar a los agentes de viajes en el turismo de Honduras, proporcionándoles recursos informativos e información de contacto para el apoyo continuo.

Desarrollo de Materiales

1. Diseño de material con información turística actualizada para promover el destino en el comercio de viajes, medios de comunicación y otros. Su distribución deberá manejarse en formato digital, dirigido a los mercados prioritarios, en el idioma del mercado seleccionado. Debe de incluir palabras o mensajes claves que contribuyan con el posicionamiento del contenido y el destino en el ecosistema digital, como ser los motores de búsqueda. La generación del material/contenido será constante a lo largo de la duración del contrato.
2. Curación de material: Brindar asesoría para el desarrollo de elementos audiovisuales inspiracionales en línea para promover a Honduras con audiencias prioritarias.
3. Desarrollo de los mensajes en inglés para cada audiencia por segmento o por destino.
4. Desarrollo de un kit de prensa que contenga una hoja informativa de destino y documentos de antecedentes sobre las principales atracciones, la gastronomía y la cultura, entre otros. Se deberá actualizar y reevaluar el kit periódicamente para asegurarnos de que su contenido sea compatible con los mensajes principales de Relaciones Públicas a lo largo de la duración del Contrato.
5. Desarrollo de al menos 2 presentaciones de destino online en el idioma inglés para introducir y vender los atributos únicos del destino haciendo uso de imágenes, así como información puntual e interesante.

Comercialización de viajes

1. Gestión de organización y participación en eventos de promoción de Honduras en mercados prioritarios, Ej. Aquellos vinculados a los mejores prospectos para los productos turísticos de Honduras en EEUU.
2. Propuesta de participación, representación y/o gestión de apoyo en eventos de nichos de mercado (lunas de miel, bodas de destino, culinaria, moda, etc), se hará una selección de los eventos en conjunto con la empresa seleccionada, así como del formato de participación.
3. Desarrollo y acciones de seguimiento de eventos educativos dirigidos a los principales agentes de viaje y tour operadores mayoristas en ciudades claves en el mercado norteamericano; especialmente aquellas que tienen una conexión aérea con el país.
4. Identificación de alianzas estratégicas de comercialización y/ o conectividad, y la coordinación de reuniones virtuales de acercamiento con el Instituto Hondureño de Turismo y otros actores principales relevantes del país.

Las actividades deberán incluir la presentación del país, así como los beneficios de incluir el destino en los catálogos de venta de destinos internacionales. Deberá organizar y entregar a la vez una base de datos con la información de los contactos de dichas empresas y establecer relaciones comerciales con los representantes de las empresas invitadas.

Marketing Digital/Redes Sociales

Diseño y desarrollo de una Estrategia Digital anual enfocada en las audiencias priorizadas de potenciales viajeros internacionales y que tienen un manifestado interés en la búsqueda y disfrute de los productos turísticos que ofrece el país. El plan deberá incluir:

1. Selección de canales y mercados meta de la Estrategia de Promoción Digital en sintonía con los mercados priorizados en la estrategia global.
2. Desarrollo de campañas digitales para el mercado norteamericano, segmentado en los Estados con mayor interés/intención de viaje a Honduras.
3. Utilización de contenidos generados por el usuario para campañas y otras actividades de promoción de Honduras.
4. Utilización de contenido generado por el usuario (UGC) en las campañas digitales.
5. Uso de herramientas de social listening para el monitoreo de la marca Honduras y sus destinos, y permita medir el impacto de las acciones que se lleven a cabo con la estrategia.

Relaciones Públicas y Relaciones con los Medios

1. Plan de relaciones públicas, basado en la auditoría de reputación y de medios, que genere un impacto sostenido en las audiencias objetivo de Honduras y segmentos de nichos de mercado para generar conciencia y visibilidad.
2. Inmersión y auditoría de destinos: se recomienda una semana de generación de contenido y recolección de información en el destino al inicio del Contrato, en la que los representantes de la empresa adjudicada visitarán Honduras para conocer el destino y recabar información primaria de la oferta turística del destino, así como coordinar con operadores receptivos y propiedades. Durante el viaje, los representantes de la empresa adjudicada se reunirán con IHT, DMC locales y otros socios para obtener contenido y conocer el potencial de los destinos. Los hallazgos se compartirán con IHT y se integrarán en el plan de relaciones públicas para los ángulos estratégicos y la sincronización de los mensajes.
3. La empresa adjudicada deberá actuar como la oficina de noticias de Honduras en América del Norte, que funcionará como el principal recurso de información para los medios de comunicación internacional y nacional.
4. Llevar a cabo esfuerzos regulares de promoción por teléfono, correo electrónico y reuniones en persona para alentar a los escritores clave a presentar a Honduras en su próximo editorial y mantener el destino en mente. Se deberá publicar un mínimo de 50 publicaciones en medios de comunicación que tengan un alcance mayor de 50,000 UMV (unique monthly visitors) como resultado de las actividades de divulgación a lo largo de la duración del Contrato. Al menos 5 de estas publicaciones debe de ser en medio importante y de impacto en la categoría de viajes como ser Conde Naste, Travel and Leisure, etc.)
5. Coordinar presentaciones de país y /o entrevistas con diversos medios de alta importancia e influencia de la categoría de viajes y / o estilo de vida.
6. Generación de noticias de productos y actualizaciones de operadores turísticos, hoteles, aerolíneas, etc., vinculados a temas trending, incluidas las inauguraciones de hoteles y las nuevas rutas de vuelo.
7. Elaborar lineamientos para la estrategia de comunicación de la “nueva” marca. Incluir mensajes claves, definición del publico/audiencia meta, tipo de contenido a utilizar por medio de comunicación digitales y convencionales, medición y evaluación de resultados.
8. Las acciones de relaciones públicas y de medios deberán focalizarse en los siguientes estados de los Estados Unidos: Florida, Texas, California, Nueva York, Maryland (Washington D.C), Georgia, Louisiana.

B. TABLA DE ENTREGABLES

No.	Descripción del Entregable	% de pago del valor total	Fecha de Entrega
Entregable 1	1. Un (1) documento técnico que contenga la siguiente información: Un plan estratégico y un cronograma de todas las actividades. Propuesta de indicadores de medición. Diagnóstico detallado de la situación actual de la industria turística y el potencial de promoción y crecimiento (reactivación) para Honduras, debe de incluir metas a		

	<p>alcanzar. Referenciar y describir cada una de las fuentes utilizadas (primarias o secundarias)</p> <p>2. Un (1) documento que describa la Estrategia de Comunicación diseñada que se ejecutará con énfasis en digital.</p> <p>3. Un (1) documento que describa la ruta para estimular la demanda en el sector turístico. Este documento deberá incluir: Definición de mecanismos de acción; enfocados / no exclusivamente en la facilitación de los viajes comerciales, Diversificación de los segmentos por tipo de viajero dentro del mercado meta priorizado a los que debería apuntar el país para aumentar la afluencia de viajeros internacionales a Honduras.</p> <p>4. Un (1) documento que describa el Plan de Comercialización del destino Honduras en el mercado internacional. Este documento deberá describir: Productos específicos, descripción de mercados o nichos nuevos para el sector, KPIs, itinerarios nuevos con mayoristas o agentes de viaje, número de nuevos canales de comercialización (min. acordado), cronograma detallado para la implementación, identificación y contacto de posibles alianzas</p>	20%	Mes 1, 2022
Entregable 2	<p>1. Un (1) documento técnico que contenga la siguiente información: Un estudio de branding de la marca Honduras, dirigido al mercado meta Norteamericano. Reporte del diagnóstico preliminar del Tagline original “Central America you know, country you’ll love”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propuesta de un tagline nuevo y explicación • modernización o refrescamiento del “logo” • Manual de uso de la marca. 	25%	Mes 2, 2022
Entregable 3	<p>1. Un (1) reporte que contenga la descripción de las actividades realizadas por la firma consultora sobre las metas en posicionamiento del destino Honduras. Se deberá incluir los nuevos mercados identificados y resultados o avances logrados a través de las alianzas estratégicas, incluyendo el número de alianzas generadas, nuevos canales de comercialización, e itinerarios u opciones de viaje a Honduras en catálogos de venta de agentes de viaje y/o tour operadores.</p> <p>2. Un (1) documento que describa avances en la estrategia de Comunicación digital, deberá incluir: Mensajes producidos, Alcance e impacto logrado con la difusión de Mensajes, Resultados de las campañas digitales, con sus respectivas métricas. Estas deben de incluir CTR, Impressions, reach, engagement, que demuestren el éxito de las campañas y objetivos alcanzados propuestos al inicio del contrato Anexo: Registros de publicaciones y soportes de las publicaciones.</p>	25%	Mes 5, 2022
Entregable 4	<p>1. Un (1) reporte final que contenga la descripción de los avances en la implementación de la Estrategia de Comunicación. Este deberá incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informe de resultado de los indicadores de medición de éxito en la implementación de la estrategia (el aumento de visitantes al país o destino local, derrama económica u otros propuestos por la empresa) • Descripción de los principales hallazgos o dificultades identificadas. 	30%	Mes 6, 2022

	<ul style="list-style-type: none"> • Resultados en la distribución de la información en medios (prensa, agentes de viaje y stakeholders de nuestro interés) con un mínimo de 10 millones de impresiones logrados, Anexo. Registros de publicaciones y soportes de las publicaciones. • Avances y recomendaciones sobre el Plan de Comercialización y Plan de Comunicaciones <p>2. Informe de rendimiento final con análisis, logros y recomendaciones (Lecciones aprendidas)</p>		
--	--	--	--

*** TODOS LOS DOCUMENTOS QUE CONSTITUYAN UN ENTREGABLE DEBEN DE SER ENTREGADOS EN ESPAÑOL**

III. MECANISMOS DE CONTRATACIÓN Y TÉRMINOS DE PAGO

ACDI/VOCA prevé emitir un *contrato de precio fijo* a uno o más oferentes.

ACDI/VOCA emitirá pagos fijos dependiendo de la presentación y aceptación de ACDI/VOCA de los productos a entregar. Los contratos asignados incluyen un calendario de pagos fijos con los productos a entregar especificados.

Este RFP incluye una copia de los términos y condiciones (Anexo A de este documento) del contrato, a modo informativo.

IV. PREPARACIÓN DE LA PROPUESTA Y REQUERIMIENTOS DE PRESENTACIÓN

A. INSTRUCCIONES PARA LA PREPARACIÓN DE LA PROPUESTA

El comité de selección evaluará a los oferentes basándose en sus propuestas técnicas y de costo por escrito. Cada sección será evaluada de acuerdo con los criterios descritos en la Sección V. Se espera que los oferentes estudien todas las instrucciones y especificaciones en el RFP. Su incumplimiento será a riesgo del oferente. Los oferentes interesados deberán preparar y presentar sus propuestas de la siguiente manera:

1. PROPUESTA TÉCNICA

La propuesta técnica deberá contener la siguiente información:

- a. Completada y firmada la Ficha de presentación de propuesta técnica que se encuentra en el Anexo B de este RFP.
- b. Evidenciar capacidad y experiencia técnica en los siguientes aspectos:
 - 1) Experiencia en el manejo de relaciones públicas para destinos turísticos con énfasis en el mercado emisor norteamericano.
 - 2) Experiencia en inteligencia de mercados para turismo.
 - 3) Experiencia en el desarrollo de estrategias de mercadeo digital y convencional
 - 4) Experiencia en la comercialización de destinos y/o productos turísticos.
 - 5) Presentar casos de éxito con sus respectivas métricas vinculadas a visitantes y ventas del destino
 - 6) Presentar cartera de socios / alianzas estratégicas en el mercado de Norte América.
 - 7) Experiencia en la realización de planes de comercialización de destino en el mercado
- c. La empresa deberá evidenciar que cuenta con oficinas y alianzas comerciales en EEUU, mercado objetivo de la consultoría.
- d. Describir la metodología a utilizar para llevar a cabo las actividades descritas en el Alcance de Trabajo
- e. Personal propuesto: Identificar al personal propuesto para la implementación exitosa de este contrato, las actividades que desarrollará cada uno y el porcentaje de tiempo que dedicará. Incluir media página de cada persona donde se destaque su experiencia/logros en actividades similares. TMS considera necesaria la participación del siguiente personal:
 - Especialista en inteligencia de mercados y analista de mercados
 - Especialista en relaciones públicas
 - Especialista en mercadeo digital
 - Especialista en ventas / comercialización
 - Especialista en monitoreo para seguimiento de indicadores

2. PROPUESTA ECONOMICA

La propuesta económica deberá contener la siguiente información:

- a) Presupuesto detallado en lempiras (utilizando el formato del Anexo C de este RFP).
- b) Notas al presupuesto detallando el origen y razonabilidad de los gastos incluidos.
- c) Documentación descrita abajo en el apartado VII letra F, conforme aplique al tipo de persona jurídica que está presentando la propuesta.

ACDI/VOCA se reserva el derecho de solicitar información adicional para apoyar el costo y los precios detallados.

B. INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE UNA PROPUESTA

1. Los oferentes deberán enviar sus preguntas y propuestas a la siguiente dirección de correo electrónico: propuestasTMS@acdivoca.org a más tardar en las fechas límite de envío estipuladas en la portada de este RFP.
2. Al momento de hacer preguntas o remitir propuestas, los oferentes deberán colocar en el asunto del correo electrónico el número de este RFP y el nombre del oferente.
3. Las propuestas técnica y económica se deben presentar en archivos separados e identificarse como tal.
4. Los Oferentes no recibirán compensación de ACDI/VOCA por la elaboración y envío de propuestas en respuesta a este RFP.
5. Pueden participar empresas nacionales o extranjeras.

V. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Las propuestas serán valoradas de acuerdo con los siguientes criterios:

No.	Criterio de evaluación	Calificación máxima
1	Soporte de estudios realizados en inteligencia de mercados en el ámbito turístico	15%
2	Experiencia comprobada en el manejo de relaciones públicas del destino	15%
3	Experiencia comprobada en comercialización y desarrollo de alianzas estratégicas con este mismo fin	20%
4	Experiencia comprobada corporativa y/o de especialistas en el desarrollo de campañas digitales para destinos turísticos. Adjuntar documentación soporte y CVs	15%
5	Relación costo/ beneficio de la propuesta	15%
6	Casos de éxito documentados	20%
Total		100%

El Comité de Evaluación evaluará las propuestas basándose en la determinación de mejor valor para ACDI/VOCA. Los oferentes deberán incluir en su propuesta su precio más competitivo. Se revisarán los gastos incluidos en la propuesta para asegurar que son elegibles, razonables e imputables de acuerdo con el alcance de la consultoría, y que no contengan errores aritméticos.

El contrato será adjudicado al oferente que demuestre responsabilidad, cuya propuesta abarque las instrucciones del RFP y sea considerado más ventajoso para ACDI/VOCA.

VI. PROCESO DE LICITACIÓN

Luego de divulgar el RFP, los oferentes deberán preparar y enviar una propuesta formal a ACDI/VOCA, tal como lo indica este RFP. Las propuestas enviadas serán evaluadas de acuerdo con los criterios definidos en la Sección V y clasificadas por su capacidad de cumplir los requerimientos incluidos en este documento de RFP. Se seleccionará un oferente y se le notificará de tal. Se negociará un contrato formal con el oferente seleccionado y, de confirmarse, el oferente iniciará las actividades del proyecto.

VII. TÉRMINOS Y CONDICIONES

A. PROPUESTAS ENVIADAS DESPUÉS DE LA FECHA LÍMITE

Todas las propuestas recibidas después de la fecha límite que se indica en la portada del RFP serán descartadas. Es responsabilidad de los oferentes asegurarse que sus cotizaciones sean recibidas según las instrucciones detalladas en este documento. La excepción a esa norma son propuestas que se reciban después de la fecha límite debido a un error de ACDI/VOCA o de sus empleados o funcionarios, o cuando una propuesta resulte conveniente para ACDI/VOCA.

B. MODIFICACIÓN DEL RFP

ACDI/VOCA se reserva el derecho de rescindir el RFP o de modificar sus requerimientos sin previa notificación a los oferentes. Se publicarán en los sitios web pertinentes todas las modificaciones para conocimiento de todos los oferentes e interesados por lo que motivamos estar pendientes.

C. RETIRO DE PROPUESTAS

Las propuestas podrán ser retiradas mediante notificación escrita por correo electrónico en cualquier momento previo a la adjudicación. El oferente o su representante autorizado podrán retirar la propuesta en persona, siempre que la identidad del representante sea conocida y que firme un comprobante de la propuesta antes de la adjudicación.

D. DERECHO DE NEGOCIACIÓN Y APROBACIÓN DE LA PROPUESTA

Este RFP representa una definición de requerimientos. Es una invitación a la presentación y el envío de propuestas. ACDI/VOCA se reserva el derecho de financiar o de ofrecer una concesión a cualquiera o a ninguna de las propuestas enviadas. No existe compromiso alguno, expreso ni tácito, de compensar a los oferentes por los gastos ocasionados en la redacción o presentación de las propuestas.

ACDI/VOCA podrá rechazar toda propuesta que considere no apta o incompleta. Las propuestas completas son las que cumplen con todos los términos y condiciones del RFP. La propuesta debe estar completa, firmada por un representante autorizado y enviada a más tarde la fecha y hora indicadas para recibir propuestas en la portada de este RFP. ACDI/VOCA se reserva el derecho de eximir o ignorar cualquier discrepancia menor en una propuesta.

ACDI/VOCA también se reserva el derecho de emitir un contrato basándose en la evaluación inicial de una propuesta, sin derecho a discusión. También se reserva el derecho de iniciar una negociación con el fin de obtener una mejor oferta final con cualquier oferente para la totalidad o parte del alcance de la propuesta.

E. VALIDEZ DE LA PROPUESTA

Las propuestas enviadas permanecerán disponibles a ser aceptadas durante *60 días*, desde la fecha límite especificada para recibir propuestas. Este plazo incluye, aunque no se limita, a precios, términos y condiciones, niveles de servicio y demás información. En caso de que su organización le sea adjudicado el contrato, toda la información en el RFP y en el proceso de negociación adquirirán carácter vinculante y obligatorio.

F. CALIFICACIONES MÍNIMAS DEL OFERENTE

El oferente debe remitir como parte de su propuesta técnica, los siguientes documentos legales:

- Sí presenta su propuesta como persona natural:
 - Documento Nacional de Identificación (DNI).
 - Registro Tributario Nacional (RTN).
 - Constancia de pagos a cuenta, sí la tuviera.
 - Copia del recibo por honorarios profesionales conforme al régimen de facturación vigente.
 - Completado y firmado el perfil del consultor contenido en el Anexo D
- Sí presenta su propuesta como persona jurídica:
 - Escritura legal de constitución o personería jurídica.
 - Registro Tributario Nacional (RTN).
 - Permiso de operación del año en curso.
 - Documento de nombramiento del representante legal vigente.
 - Documento Nacional de Identificación (DNI) del representante legal.
 - Registro Tributario Nacional (RTN) del representante legal.

- Copia del documento fiscal a utilizar conforme al régimen de facturación vigente.
- Completado y firmado el perfil del consultor contenido en el Anexo D para cada una de las personas propuestas para desarrollar la consultoría

G. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Toda la propiedad tangible o intangible creada o adquirida mediante este contrato será propiedad exclusiva de ACDI/VOCA y del donante. El término «propiedad» incluye toda la información y los reportes asociados a este contrato. Las secciones 12 y 13 hacen referencia a los términos y condiciones empresariales adjuntos en el Anexo A.

VIII. DOCUMENTOS ADJUNTOS

- Anexo A: Términos y Condiciones Generales de la Orden de Compra
- Anexo B: Ficha de presentación de propuesta técnica
- Anexo C: Formato de presupuesto
- Anexo D: Perfil del consultor

ANEXO A. TÉRMINOS Y CONICIONES GENERALES DE LA ORDEN DE COMPRA

<p>Article 1. Period of Performance and Termination</p> <p>(a) The period of performance of this Contract is as stated in Block I – II of the Specifications on the front page of this Contract, unless terminated earlier by either Party hereto.</p> <p>(b) Either Party may terminate this Contract upon thirty (30) days’ prior written notice. In the event of a material breach of the Contract by Consultant, or in the event that ACDI/VOCA’s Client terminates ACDI/VOCA’s contract, or ACDI/VOCA’s client does not approve ACDI/VOCA’s Consultant, ACDI/VOCA may terminate this Contract immediately. In the event of termination of this Contract, payment shall be made by ACDI/VOCA for reasonable costs incurred by Contractor up to the effective date of the termination.</p> <p>(c) This Contract may be amended, altered or changed only by a written modification signed by both Parties.</p>	<p>Artículo 1. Período de Ejecución y Terminación</p> <p>(a) El plazo de ejecución del presente Contrato es como se indica en el Bloque I - II de las Especificaciones en la página principal de este Contrato, a menos que cualquiera de las partes lo termine antes.</p> <p>(b) Cualquiera de las Partes podrá terminar el presente Contrato con treinta (30) días de aviso por escrito. En caso de un incumplimiento sustancial del Contrato por parte del Consultor, o en caso de que el Cliente de ACDI/VOCA termine el Contrato de ACDI/VOCA, o que el cliente de ACDI/VOCA no apruebe al Consultor de ACDI/VOCA, ACDI/VOCA podrá terminar el presente Contrato en forma inmediata. En caso de terminación de este Contrato, ACDI/VOCA realizará el pago por los gastos razonables incurridos por el Contratista hasta la fecha efectiva de terminación.</p> <p>(c) El Contrato podrá ser modificado, alterado o cambiado sólo por una modificación por escrito firmada por ambas Partes.</p>
<p>Article 2. Scope of Services</p> <p>Consultant shall perform the services as set forth in the Statement of Work attached hereto as <i>Appendix C</i> (hereinafter the “Services”). Consultant agrees that he/she shall make himself/herself available to perform such Services. Consultant agrees at all times to provide the Services in a timely and professional manner based on ACDI/VOCA’s needs.</p> <p>Article 3. Compensation</p> <p>(a) ACDI/VOCA will compensate Consultant at the hourly rate, fixed daily rate or fixed reimbursement rate provided in Block V of the Specifications on the front page of this Contract for time devoted to the Services described herein, and will reimburse the Consultant for such travel and other expenses as have been authorized in advance and in writing. The total amount of compensation to Consultant, including authorized travel expenses and/or approved other direct costs, shall not exceed the amount in Block V of the Specifications on the front page of this Contract. If the compensation rate is specified as a “daily rate”, the Consultant must perform Services at least eight (8) hours on that particular day; otherwise, the day is treated as a partial day. Partial days shall be compensated on an hourly basis calculated by dividing the daily rate by eight (8)]. ACDI/VOCA shall make any payments due under this Contract within thirty (30) calendar days after its receipt of a proper invoice from Consultant provided such invoice from Consultant conforms to the sample invoice attached as <i>Appendix B</i>. To ensure payment, unless otherwise specified by the Project Manager, invoices must be submitted monthly within 30 days from the end of the monthly billing period. The final invoice must be submitted to ACDI/VOCA within 30 days of the effective end date or termination of the Contract and must be clearly marked as a “final invoice”. Failure to submit invoices by these deadlines risks nonpayment. ACDI/VOCA must have a fully-signed copy of this Contract and other required documents on file in order for invoices to be paid. Dates of service on the invoice must be within the dates as outlined in Article 1.</p>	<p>Artículo 2. Alcance de los Servicios</p> <p>El Consultor prestará los servicios que se exponen en el Alcance de Trabajo que se adjunta como <i>Anexo C</i> (en adelante, los "Servicios"). El Consultor conviene en que él/ella se pondrá a disposición para prestar dichos Servicios. El Consultor conviene en todo momento que prestará los servicios de una manera oportuna y profesional, con base en las necesidades de ACDI/VOCA.</p> <p>Artículo 3. Compensación</p> <p>(a) ACDI/VOCA compensará al Consultor a la tarifa por hora, tarifa diaria fija o tarifa fija provistas en el Bloque V de las Especificaciones en la página principal de este Contrato por el tiempo dedicado a los servicios descritos en el presente documento, y reembolsará al Consultor por tales viajes y otros gastos que hayan sido autorizados por adelantado y por escrito. El monto total de compensación al Consultor, incluyendo los gastos de viaje autorizados y/u otros costos directos aprobados, no deberá exceder el monto en el Bloque V de las Especificaciones en la página principal de este Contrato. Si no se especifica la tarifa de compensación como "tarifa diaria", el Consultor deberá realizar servicios durante al menos ocho (8) horas de ese día en particular; de lo contrario, el día se tratará como un día parcial. Los días parciales serán compensados sobre una base horaria que se calcula dividiendo la tasa diaria en ocho (8)]. ACDI/VOCA deberá hacer cualquier pago en virtud de este Contrato dentro de los treinta (30) días calendario a partir de la recepción de una factura adecuada por parte del Consultor, siempre y cuando dicha factura del Consultor cumpla con la muestra de la factura que se adjunta como <i>Anexo B</i>. Para garantizar el pago, a menos que el Administrador del Contrato especifique lo contrario, las facturas deberán presentarse mensualmente dentro de los 30 días a partir del final del período de facturación mensual. La factura final debe ser presentada a ACDI/VOCA dentro de los 30 días de la fecha de finalización o terminación efectiva del Contrato, y deberá estar claramente marcada como "factura final". La no presentación de facturas para estos plazos genera un riesgo de no pago. ACDI/VOCA debe tener una copia firmada de este Contrato y</p>

<p>b) All travel costs incurred shall be in accordance with the Federal Acquisition Regulations, as codified in Title 48 of the Code of Federal Regulations (“FAR”) and FAR Supplementary Regulations.</p> <p>(c) All taxes applicable to the proceeds received by Consultant shall be the liability of Consultant, and ACDI/VOCA shall not withhold nor pay any amounts for federal, state or municipal income tax, social security, unemployment or workman’s compensation unless required by law. ACDI/VOCA shall withhold and remit any amount, regardless of its description as a tax or otherwise, in countries where local laws require that such amounts be withheld and timely remitted by ACDI/VOCA. In accordance with law, ACDI/VOCA shall annually file with the Internal Revenue Service, or any other tax agency, whether domestic or not, any applicable tax forms reflecting the gross annual payments made by ACDI/VOCA to Consultant. Gross annual payments shall be the total compensation for labor and reimbursement of expenses; therefore, it is the Consultant’s responsibility to retain copies of expenses incurred during the performance of Services under this Contract for tax reporting purposes. It is the Consultant’s responsibility to determine if a value added tax (VAT) is applicable to services provided to ACDI/VOCA, and to timely remit the VAT charged to ACDI/VOCA per the invoicing instructions included in Paragraph A of this Article. The invoice tendered to ACDI/VOCA for payment shall comply with the applicable local country’s VAT regulations.</p>	<p>otros documentos requeridos en archivo, para que las facturas puedan ser pagadas. Las fechas de servicio de la factura deben estar dentro de las fechas estipuladas en el Artículo 1.</p> <p>(b) Todos los costos de viaje deberán cumplir con la Regulación Federal de Adquisiciones, codificada en el Título 48 del Código de Regulaciones Federales ("FAR", por sus siglas en inglés) y las Regulaciones Complementarias FAR.</p> <p>(c) Todos los impuestos aplicables a los ingresos percibidos por el Consultor serán responsabilidad del Consultor, y ACDI/VOCA no retendrá ni pagará ningún monto por impuestos federales, estatales o municipales, seguridad social, compensación de desempleo o del trabajador a menos que sea requerido por la ley. ACDI/VOCA deberá retener y remitir cualquier monto, independientemente de su descripción como impuesto o de otra manera, en los países donde las leyes locales exijan que tales montos sean retenidos y remitidos oportunamente por ACDI/VOCA. De acuerdo con la ley, ACDI/VOCA deberá presentar anualmente ante el Servicio de Impuestos Internos, o cualquier otra agencia tributaria, ya sea nacional o no, cualquier formato de impuestos aplicables que reflejen los pagos anuales brutos obtenidos por ACDI/VOCA al Consultor. Los pagos anuales brutos serán la compensación total por el trabajo y el reembolso de los gastos; por lo tanto, es responsabilidad del Consultor conservar copias de los gastos incurridos durante el ejercicio de los servicios en virtud del presente Contrato con fines de la declaración de impuestos. Es responsabilidad del Consultor determinar si un Impuesto al Valor Agregado (IVA) aplica a los servicios prestados a ACDI/VOCA, y remitir oportunamente el IVA cobrado a ACDI/VOCA según las instrucciones de facturación incluidas en el Apartado A de este Artículo. La factura entregada a ACDI/VOCA para el pago deberá cumplir con las regulaciones aplicables de IVA del país local.</p>
<p>Article 4. Project Manager ACDI/VOCA designates the individual named in Block VII of the Specifications on the front page of this Contract as the ACDI/VOCA Project Manager for Services under this Contract. The ACDI/VOCA Project Manager shall also be responsible for determining whether Consultant has satisfactorily delivered the Services as specified in the Scope of Work and will be responsible for review and approval of invoices submitted to Accounts Payable by Consultant.</p>	<p>Artículo 4. Administrador del Contrato ACDI/VOCA designa la persona mencionada en el Bloque VII de las Especificaciones en la primera página de este Contrato como Administrador del Contrato en representación de ACDI/VOCA para los Servicios bajo este Contrato. El Administrador del Contrato de ACDI/VOCA también deberá ser responsable de determinar si el Consultor ha entregado satisfactoriamente los Servicios como se especifica en el Alcance del Trabajo, y será responsable de la revisión y aprobación de las facturas presentadas a Pagaduría por parte del Consultor.</p>
<p>Article 5. Confidentiality (a) It is understood that, during the course of this Contract and/or in performing the Services, Consultant may be exposed to or receive proprietary information, technical data, or know-how, including, but not limited to, that which relates to research, product plans, products, services, customers, markets, developments, inventions (whether patentable or not), processes, designs, drawings, strategies, marketing, advertising and/or finances which is confidential to ACDI/VOCA (hereinafter "Confidential Information"). All Confidential Information, written or verbal, made available, disclosed or otherwise known to Consultant as a result of this Contract shall be considered the sole property of ACDI/VOCA and/or ACDI/VOCA’s Client. Confidential Information may be used</p>	<p>Artículo 5. Confidencialidad (a) Se entiende que, durante el curso de este Contrato, y/o en la ejecución de los Servicios, el Consultor puede estar expuesto a, o recibir información de propiedad, datos técnicos, o de conocimientos técnicos, incluyendo, pero no limitado a, aquella relacionada con investigación, los planes de producto, productos, los productos, los servicios, los clientes, los mercados, los desarrollos, las invenciones (patentables o no), los procesos, los diseños, los dibujos, las estrategias, el marketing, la publicidad y/o las finanzas que sea confidencial para ACDI/VOCA (en adelante la "Información Confidencial"). Toda la Información Confidencial, escrita o verbal, puesta a disposición, dada a conocer, o conocida de otra manera por el Consultor como resultado de este Contrato, se</p>

by Consultant only for purposes of performing the Services or other obligations hereunder. Both during the term of this Contract and at all times thereafter, Consultant shall not reveal, publish or otherwise disclose Confidential Information to any third party without the prior written consent of ACDI/VOCA.

(b) Upon termination of this Contract, Consultant agrees to return all Confidential Information to ACDI/VOCA. Consultant agrees that the terms of this Contract shall be treated as Confidential Information of ACDI/VOCA.

(c) In performance of research projects, ACDI/VOCA guarantees confidentiality to its commercial clients. Therefore, in accomplishment of, and/or in connection with, work authorized under a contract which ACDI/VOCA has with a commercial concern, Consultant agrees not to reveal the identity of the commercial client in any manner whatsoever without specific approval of ACDI/VOCA. Furthermore, Consultant shall not publish or make known to others the subject matter of any information developed in performance of Services under this Contract, without first having obtained the approval of the President of ACDI/VOCA or her designee/nominee.

(d) Information excluded from this Article 5. is as follows: 1) information that comes into the public domain other than through breach of this agreement; 2) was known by Consultant (as established by Consultant's own records or other competent proof before the disclosure); 3) lawfully comes into the possession of Consultant from a third party who is not under an obligation to keep such information confidential; or 4) the disclosure of which is required by law, by any court of competent jurisdiction or by any official regulatory body.

Article 6. Representations; Conflicts of Interest

(a) Consultant represents that he/she is not under any contractual obligation with his or her current employer or with any other entity that would interfere with or otherwise impair his or her ability to perform the Services hereunder.

(b) In the performance of the Services, Consultant represents and agrees that he/she will not disclose to ACDI/VOCA any information or perform any work which would violate any contractual or legal obligation he/she has with his/her current employer or with any other entity.

(c) Consultant affirms that to the best of his/her knowledge no actual or potential conflict of interest exists between Consultant, Consultant's family, business or financial interests and the Services provided under this Contract. In the event of a change in Consultant's private interest that has potential for conflict of interest with the Services under this Contract, Consultant will promptly notify ACDI/VOCA. At ACDI/VOCA's request, Consultant shall complete

considerará propiedad exclusiva de ACDI/VOCA y/o del Cliente de ACDI/VOCA. La Información Confidencial puede ser utilizada por el Consultor sólo con fines de la prestación de los Servicios u otras obligaciones. Tanto durante la vigencia de este Contrato como en todo momento a partir de entonces, el Consultor no podrá revelar, publicar o divulgar la Información Confidencial a terceros sin el consentimiento previo por escrito de ACDI/VOCA.

(b) A la terminación de este Contrato, el Consultor se compromete a devolver toda la Información Confidencial a ACDI/VOCA. El Consultor acuerda que los términos de este Contrato se considerarán Información Confidencial de ACDI/VOCA.

(c) En el desempeño de los proyectos de investigación, ACDI/VOCA garantiza la confidencialidad a sus clientes comerciales. Por lo tanto, en la realización de, y/o en relación con, el trabajo autorizado en virtud de un Contrato que ACDI/VOCA tenga con una empresa comercial, el Consultor se compromete a no revelar la identidad del cliente comercial en ninguna forma sin la aprobación específica de ACDI/VOCA. Por otra parte, el Consultor no publicará ni dará a conocer a los demás el contenido de ninguna información desarrollada en la prestación de los servicios bajo este Contrato, sin haber obtenido la aprobación del Presidente de ACDI/VOCA o su designado/apoderado.

(d) La información excluida del presente Artículo 5 es la siguiente: 1) La información que llegue a ser de dominio público que no sea a través del incumplimiento de este acuerdo; 2) aquella que era conocido por el Consultor (según lo establecido por los propios registros del Consultor o demás pruebas competentes antes de la divulgación); 3) aquella que legalmente llegue al Consultor por parte de un tercero que no tenga la obligación de mantener dicha Información Confidencial; o 4) aquella cuya divulgación sea requerida por la ley, por cualquier tribunal de jurisdicción competente, o por cualquier organismo regulador oficial.

Artículo 6. Representaciones; Conflictos de interés

(a) El Consultor representa que él/ella no está bajo ninguna obligación contractual con su empleador actual o con ninguna otra entidad que pudiera interferir con, o de otro modo poner en peligro, su capacidad para prestar los servicios a continuación.

(b) En la ejecución de los Servicios, el Consultor representa y acepta que él/ella no revelará a ACDI/VOCA ninguna información, ni realizará ningún trabajo, que viole alguna obligación contractual o legal que él/ella tenga con su empleador actual o con cualquier otra entidad.

(c) El Consultor afirma que, según su mejor conocimiento, no existe ningún conflicto real o potencial de intereses entre el Consultor, la familia, el negocio o los intereses financieros del Consultor, y los Servicios prestados en virtud del presente Contrato. En el caso de un cambio en el interés privado del Consultor que sea un potencial conflicto de intereses con los servicios bajo este Contrato, el Consultor notificará de inmediato a ACDI/VOCA. A petición de ACDI/VOCA, el

<p>ACDI/VOCA's Conflict of Interest training and submit a Significant Financial Interest disclosure form prior to beginning work and either annually thereafter or as new reportable Significant Financial Interests are obtained, whichever occurs first.</p> <p>(d) Consultant agrees that if an actual or potential conflict of interest is discovered after award, Consultant will make a full disclosure in writing to ACDI/VOCA. This disclosure shall include a description of activities that Consultant has taken or proposes to take, after consultation with ACDI/VOCA, to avoid, mitigate, or neutralize the actual or potential conflict.</p> <p>(e) ACDI/VOCA may terminate this Contract immediately if it deems such termination necessary to avoid a conflict of interest. If Consultant was aware of a potential conflict of interest prior to award, or discovered an actual or potential conflict after award and did not disclose or misrepresented relevant information to ACDI/VOCA, ACDI/VOCA may terminate the Contract immediately for default, and/or pursue such other remedies as may be permitted by law or this Contract.</p>	<p>Consultor deberá completar la Capacitación sobre Conflicto de Intereses de ACDI/VOCA y presentar un formulario de declaración de Interés Financiero Significativo antes de comenzar a trabajar y, ya sea anualmente o a medida que se adquieran nuevos Intereses Financieros Significativos reportables, lo que ocurra primero.</p> <p>(d) El Consultor acuerda que, si se descubriera un conflicto de intereses real o potencial después de la adjudicación, el Consultor lo divulgará completamente y por escrito a ACDI/VOCA. Esta divulgación incluirá una descripción de las actividades que el Consultor ha adoptado o se propone adoptar, previa consulta con ACDI/VOCA, para evitar, mitigar o neutralizar el conflicto real o potencial.</p> <p>(e) ACDI/VOCA podrá terminar el presente Contrato en forma inmediata si considera que dicha terminación es necesaria para evitar un conflicto de intereses. Si el Consultor era consciente de un posible conflicto de intereses antes de la adjudicación, o descubrió un conflicto real o potencial después de la adjudicación y no lo dio a conocer, o falseó información que es relevante para ACDI/VOCA, ACDI/VOCA puede terminar inmediatamente el Contrato por incumplimiento, y/o utilizar cualquier otro recurso que pueda ser permitido por la ley o por este Contrato.</p>
<p>Article 7. Employment Status and Privity</p> <p>(a) Consultant hereby certifies that he/she is an independent contractor and not an employee of ACDI/VOCA under applicable Internal Revenue Service (IRS) or federal or state labor provisions, and Consultant shall have no right to participate in any employee benefit plan offered by ACDI/VOCA.</p> <p>(b) In accepting this Contract, the Consultant certifies that neither it is not presently debarred, suspended, proposed for debarment, declared ineligible or voluntarily excluded from participation in this type of transaction by any Federal department or agency. Any change in the debarred or suspended status of the Consultant during the life of this Contract must be reported immediately to ACDI/VOCA. Consultant agrees to incorporate this Debarment and Suspension certification into any lower-tier contract that it may enter into as a part of this Contract.</p> <p>(c) ACDI/VOCA shall neither exercise nor have any right to control the Consultant as to the means by which the Consultant's Services are to be accomplished.</p> <p>(d) No privity between Consultant and ACDI/VOCA's Client, including the Federal Government is established by this Contract. All communications regarding this Contract must be directed only to ACDI/VOCA.</p>	<p>Artículo 7. Situación Laboral y Vínculo Legal</p> <p>(a) el Consultor certifica que él/ella es un contratista independiente y no un empleado de ACDI/VOCA en virtud del <i>Internal Revenue Service</i> (IRS) o de las disposiciones laborales federales o estatales, y el Consultor no tendrá derecho a participar en ningún plan de beneficios para empleados ofrecido por ACDI/VOCA.</p> <p>(b) Al aceptar el presente Contrato, el Consultor certifica que no ha sido actualmente excluido, suspendido, propuesto para exclusión, declarado inelegible o voluntariamente excluido de la participación en este tipo de transacción por ningún departamento o agencia federal. Cualquier cambio en el estatus de exclusión o suspensión del Consultor durante la vigencia de este Contrato, debe ser reportado inmediatamente a ACDI/VOCA. El Consultor acuerda incorporar esta certificación de Exclusión y Suspensión a cualquier Contrato de nivel inferior que pueda celebrar como una parte de este Contrato.</p> <p>(c) ACDI/VOCA no ejercerá, ni tendrá ningún derecho a controlar al Consultor en cuanto a los medios por los cuales se van a realizar los servicios del Consultor.</p> <p>(d) No se establece ningún vínculo legal entre el Consultor y el cliente de ACDI/VOCA, incluyendo el Gobierno Federal, por el presente Contrato. Todas las comunicaciones relacionadas con este Contrato deben ser dirigidas únicamente a ACDI/VOCA.</p>
<p>Article 8. Standards of Ethics and Business Conduct</p> <p>(a) ACDI/VOCA has established very high ethical standards for our employees. ACDI/VOCA considers adherence to the ACDI/VOCA Code of Conduct as well as strict observance of all applicable U.S. and non U.S. laws and regulations to be not only a legal requirement but more than that, an ethical</p>	<p>Artículo 8. Normas de Ética y Conducta de Negocios</p> <p>(a) ACDI/VOCA ha establecido muy altos estándares de ética para nuestros empleados. ACDI/VOCA considera que la adhesión al Código de Conducta de ACDI/VOCA, así como el estricto cumplimiento de todas las leyes y regulaciones aplicables, estadounidenses y no estadounidenses, es no sólo un</p>

obligation for all. While performing as an ACDI/VOCA Consultant, Consultant is expected to adopt and comply with these same standards. As a result, this Contract incorporates by reference, with the same force and effect as if it was given in full text, ACDI/VOCA's "Code of Conduct." Upon request, ACDI/VOCA can provide paper copies of these standards.

(b) If Consultant has a good faith reason to believe that any violation of the Code of Conduct has been committed by an employee(s) of ACDI/VOCA, Consultant shall report such violation to ACDI/VOCA by calling the ACDI/VOCA's Ethics Helpline toll-free at 1-866-343-6004.

Article 9. Schedule and terms of payment

a) Inspection and Acceptance: The FIRST PARTY agrees to pay the SECOND PARTY within 30 days of an inspection and acceptance of the deliverables as stated in Annex C, and the submission by the SECOND PARTY of a proper Invoice. The FIRST PARTY reserves the right to withhold an amount not to exceed 10% of the value of the effort (retention payment) to be paid within 30 days from the date of satisfactory completion of all tasks and responsibilities under this Contract.

b) Should the deliverables not be acceptable to the FIRST PARTY or not correspond to the specifications and standards of this Contract, the SECOND Party shall be instructed in writing to correct the defect.

The SECOND PARTY shall bear all costs of replacing defective or missing items or services within seven (7) days of receiving written notice of defect from the FIRST PARTY. The FIRST PARTY reserves the right to withhold payment if the SECOND PARTY fails to meet its obligations, in whole or in part under this Contract. Failure to correct defects will be considered a material breach of this Contract and gives the right of the FIRST PARTY to terminate the Contract in accordance with the terms of this Contract.

b. Method of Payment: Payment shall be made to the SECOND PARTY in Lempiras. The FIRST PARTY is in no way responsible for currency fluctuations.

c. Request for payment: Submit invoices or payment request (original plus 1 copy) Addressed to the officer named in Section VI of Annex C.

A proper invoice or payment request must clearly indicate the following information:

- SECOND PARTY Name and Address
- Invoice or Payment Request Date and Invoice Number

requerimiento legal, sino más que eso, una obligación ética para todos. Mientras se desempeña como Consultor de ACDI/VOCA, se espera que el Consultor adopte y cumple con estas mismas normas. Como resultado, este Contrato incorpora por referencia, con la misma fuerza y efecto que si se diera en texto completo, el "Código de Conducta" de ACDI/VOCA. A solicitud, ACDI/VOCA puede suministrar copias en físico de estas normas.

(b) Si el Consultor tiene una razón de buena fe para creer que algún empleado de ACDI/VOCA ha cometido alguna violación del Código de Conducta, el Consultor informará de tal violación a ACDI/VOCA llamando a la línea gratuita de Ayuda Ética de ACDI/VOCA al número 1-866-343-6004.

Artículo 9. Cronograma y términos de pago

a) Inspección y Aceptación: El CONTRATANTE está de acuerdo en pagar a el CONTRATISTA dentro de los 30 días de una revisión y aceptación de los entregables como se estipula en el Anexo C, y la entrega de una factura apropiada emitida por el CONTRATISTA. El CONTRATANTE se reserva el derecho de retener una cantidad no mayor al 10% del valor contratado (pago de retención) en el caso de no cumplimiento y recibo a satisfacción de las tareas encomendadas en el presente contrato. Una vez el supervisor de aprobación de cumplimiento el CONTRATANTE pagara dentro de los 30 días siguientes la suma retenida.

b) Si los entregables llegaron a no ser aceptables para el CONTRATANTE o no correspondan a las especificaciones y estándares del presente contrato, el CONTRATISTA deberá ser informada para que corrija el defecto.

El CONTRATISTA deberá absorber todos los costos que implica reemplazar ítems perdidos y/ o defectuosos o servicios después de 7 días de recibir notificación por escrito emitida por el CONTRATANTE. El CONTRATANTE se reserva el derecho de retener el pago si el CONTRATISTA incumple sus obligaciones, estipuladas bajo el presente contrato, total o parcialmente. El incumplimiento en la corrección de defectos será considerado un incumplimiento material del presente contrato y le da derecho al CONTRATANTE de dar por terminado el presente Contrato de acuerdo a los términos aquí establecidos.

b. Forma de Pago: El Pago será realizado al CONTRATISTA en Lempiras. El CONTRATANTE no es responsable en forma alguna de fluctuaciones monetarias.

c. Instrucciones de Solicitud de Pago: Entregar facturas o cuenta de cobro (original más 1 copia) Dirigida a persona y dirección indicada en la Sección VI. del Anexo C.

Una factura o cuenta de cobro, apropiada debe indicar claramente la siguiente información:

- Nombre y Dirección de CONTRATISTA
- Fecha y Número de la Factura o cuenta de cobro

<ul style="list-style-type: none"> • Total Agreement Amount • Current and Cumulative Billed Costs • SECOND PARTY Remittance Address • SECOND PARTY's Bank Account number (for wire transfers) • "Resolución de facturación actualizada" (only if presenting an invoice) • Copy of "RNT" and supporting documentation showing payment of "prestacion sociales" <p>Failure to provide the required invoice or payment request information will be cause for the invoice or payment request to be returned to the SECOND PARTY for correction, which may cause delay in payment.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Monto Total Acordado • Costos Actuales y Acumulativos Cobrados • Dirección de Remitente del CONTRATISTA • Número de Cuenta Bancaria (para transferencias electrónicas) del CONTRATISTA • Resolución de facturación actualizada (solo en caso de emitir una factura) • Copia del RNT y copia de los soportes de pago de prestaciones sociales <p>Si no se suministra la información requerida de la factura o cuenta de cobro, causará que la misma sea devuelta al CONTRATISTA para su corrección, lo cual podrá ocasionar un retraso en el pago.</p>
<p>Article 10. Indemnity Consultant shall be responsible for all losses, costs, claims, causes of action, damages, liabilities and expense, including attorney's fees, all expense of litigation and/or settlement, and court costs, arising from any act or omission of Consultant, its officers, employees, agents, or consultant/ suppliers at any tier, in the performance of any of its obligations under this Article.</p>	<p>Artículo 10. Indemnización El Consultor será responsable de todas las pérdidas, los costos, los reclamos, las causas de acción, los daños, las responsabilidades y los gastos, incluyendo los honorarios de abogados, con todos los gastos de litigio y/o acuerdos, y los costos legales que surjan de cualquier acto u omisión por parte del Consultor, sus funcionarios, empleados, agentes, o Consultores/proveedores en cualquier nivel, en el desempeño de cualquiera de sus obligaciones en virtud del presente Artículo.</p>
<p>Article 11. Infringement Indemnity In addition to any other warranty by Consultant against infringement, statutory or otherwise and to the extent permitted by law, Consultant shall defend at his or her expense, any suit against ACDI/VOCA or any client of ACDI/VOCA based on a claim that any item furnished by Consultant under this Contract or the normal use or sale thereof infringes any U.S. Letters patent or copyright, and shall pay costs and damages finally awarded in any such suit, provided that Consultant is notified in writing of the suit and given authority, information, and assistance at Consultant's expense for the defense of same. If the use or sale of said item is enjoined as a result of such suit, Consultant, at no expense to ACDI/VOCA, shall obtain for ACDI/VOCA and for any client identified by ACDI/VOCA the right to use and sell said item or shall substitute an equivalent item reasonably acceptable to ACDI/VOCA and extend this patent indemnity thereto.</p>	<p>Artículo 11. Infracción de Indemnización Adicional a cualquier otra garantía por parte del Consultor contra violaciones, estatutaria o de otra manera, y en la medida permitida por la ley, el Consultor deberá defender a su costo, cualquier demanda en contra de ACDI/VOCA o cualquier cliente de ACDI/VOCA sobre la base de una reclamación de que cualquier Ítem provisto por el Consultor bajo este Contrato o el uso normal o venta del mismo infrinja alguna patente o derecho de autor de Estados Unidos, y deberá pagar los costos y daños finalmente adjudicados en cualquiera de estas demandas, siempre y cuando se le notifiquen por escrito al Consultor de la demanda y se le dé autoridad, información y asistencia a costo del Consultor para la defensa de la misma. Si el uso o la venta de dicho Ítem se impone como resultado de tal juicio, el Consultor, sin costo alguno para ACDI/VOCA, deberá obtener para ACDI/VOCA y para cualquier cliente identificado por ACDI/VOCA, el derecho a utilizar y vender dicho elemento o sustituirá un elemento equivalente razonablemente aceptable para ACDI/VOCA y extenderá esta indemnización por la patente.</p>
<p>Article 12. Assignability Consultant shall not assign or subcontract any portion of its rights, duties, and/or obligations hereunder unless ACDI/VOCA, in its sole discretion, grants Consultant written permission to do so.</p>	<p>Artículo 12. Cesibilidad El Consultor no podrá ceder o subcontratar cualquier porción de sus derechos, deberes, y/u obligaciones del presente, a menos que ACDI/VOCA, a su sola discreción, le otorgue permiso por escrito al Consultor para hacerlo.</p>
<p>Article 13. Limitation on Liability In no event shall ACDI/VOCA be liable to Consultant, (a) in the aggregate for any claim, damage, injury or loss of any nature arising out of or related to this Contract in excess of the maximum amount which ACDI/VOCA agreed to pay Consultant, as specified in Article 3, for the Services giving rise</p>	<p>Artículo 13. Limitación de Responsabilidad En ningún caso ACDI/VOCA será responsable para con el Consultor, (a) en caso de ningún reclamo, daños, lesiones o pérdida de cualquier naturaleza que surja de, o esté relacionada con, el Contrato en exceso del monto máximo que ACDI/VOCA acordó pagar al Consultor, tal como se especifica</p>

<p>to the claim, damage, injury or loss, or (b) for any incidental, consequential, special, punitive or indirect damages.</p>	<p>en el Artículo 3, por los servicios que dan lugar a la reclamación, daño, lesión o pérdida, o (b) por cualquier daño incidental, consecuente, especial, punitivo o indirecto.</p>
<p>Article 14. Electronic Contracting The Parties agree that if this Contract is transmitted electronically neither Party shall contest the validity of this Contract, or any acknowledgement thereof, on the basis that this Contract or acknowledgement contains an electronic signature.</p>	<p>Artículo 14. Contratación Electrónica Las Partes están de acuerdo en que, si este Contrato se transmite electrónicamente, ninguna de las Partes impugnará la validez de este Contrato, o cualquier acuse de recibo de este, sobre la base de que este Contrato o acuse de recibo contiene una firma electrónica.</p>
<p>Article 15. Federal Acquisition Regulation Clauses and Supplements (<i>if Contract is Federally funded</i>) When this Contract is <i>Federally funded</i>, Consultant shall perform the Services in accordance with the FAR and FAR Supplementary Regulations in Appendix A. These clauses are attached hereto and incorporated herein by reference.</p>	<p>Artículo 15. Cláusulas y Complementos de la Regulación Federal de Adquisidores (<i>si el Contrato es financiado por el gobierno federal</i>) Cuando este Contrato esté financiado por el gobierno Federal, el Consultor prestará los Servicios de conformidad con las FAR y las Regulaciones Complementarias de la FAR en el Apéndice A. Estas cláusulas se adjuntan al presente documento, y se incorporan por referencia.</p>
<p>Article 16. Governing Law This Contract shall be construed and interpreted in accordance with the laws of the District of Columbia, USA, excluding that body of law known as choice of law, and shall be binding upon the Parties hereto in the United States and worldwide.</p>	<p>Artículo 16. Ley que Rige Este Contrato será interpretado de acuerdo con las leyes del Distrito de Columbia, EE.UU., excluyendo ese órgano de la ley conocido como la ley aplicable, y será vinculante para las partes del mismo en los Estados Unidos y en todo el mundo.</p>
<p>Article 17. Survivability If this Contract is completed, or is terminated, Consultant shall not be relieved of those obligations that, by their language, by implication, or by operation of law, necessarily continue beyond completion, or termination of this Contract, including but not limited to the following provisions:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Governing Law · Federal Acquisition Regulation flow-down clauses that by their nature should survive (<i>applicable only if this Contract is Federally funded</i>) · Electronic Contracting · Confidentiality · Export Control · Intellectual Property Ownership · Indemnity · Infringement Indemnity · Use of Name 	<p>Artículo 17. Supervivencia Si se completa este Contrato, o si es terminado, el Consultor no podrá ser relevado de las obligaciones que, por su lenguaje, por implicación, o por ministerio de la ley, sigan necesariamente más allá de la finalización o terminación de este Contrato, incluyendo, pero sin limitarse a, las siguientes disposiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> · La Ley que rige · Las Cláusulas de Regulación Federal de Adquisiciones de flujo descendente que por su naturaleza deberían sobrevivir (<i>Aplicables sólo si este Contrato es financiado por el gobierno federal</i>) · Contratación electrónica · Confidencialidad · Control de Exportación · Propiedad Intelectual · Indemnización · Infracción de Indemnización · Uso del Nombre
<p>Article 18. Use of Name The Parties each agree not to use the other Party's name, or make any reference to the other Party or any of its employees for advertising, publicity or any purpose whatsoever, whether or not related to this Contract, unless such use of name and/or related materials have been previously approved in writing by the other Party. The provisions of this Article shall survive the termination of this Contract.</p>	<p>Artículo 18. Uso del Nombre Cada una de las Partes se compromete a no utilizar el nombre de la otra Parte, ni a hacer referencia alguna a la otra Parte o a cualquiera de sus empleados, para la publicidad con cualquier fin, ya sea o no relacionada con este Contrato, a menos que tal uso del nombre y/o materiales relacionados haya sido aprobado previamente por escrito por la otra Parte. Las disposiciones del presente Artículo sobrevivirán a la terminación de este Contrato.</p>
<p>Article 19. Disputes (a) Any dispute arising under this Contract shall be settled by mutual agreement of the parties or pursuant to Paragraph B below. (b) If the parties cannot resolve the dispute amongst themselves within a reasonable time, the parties may, by mutual agreement, settle such dispute by arbitration in accordance with the Rules of the American Arbitration Association in the District of Columbia, USA, and judgment upon the award rendered by the arbitrators may be entered in any court having jurisdiction.</p>	<p>Artículo 19. Disputas (a) Cualquier controversia derivada del presente Contrato será resuelta por acuerdo mutuo de las partes o de conformidad con el Apartado B siguiente. (b) Si las partes no pueden resolver la disputa entre ellas mismas dentro de un plazo razonable, las partes podrán, de común acuerdo, resolver dichas disputas mediante arbitraje de conformidad con las Reglas de la Asociación Americana de Arbitraje en el Distrito de Columbia, EE.UU., y el juicio sobre el laudo dictado por los árbitros podrá ser presentado en cualquier tribunal que tenga jurisdicción.</p>

<p>(c) Pending completion of the portion of the Statement of Work under dispute, or final resolution of a dispute which releases Consultant from performance hereunder, the Consultant shall, at all times, proceed diligently with the performance of the Contract.</p>	<p>(c) A la espera de la finalización de la porción de la Declaración de Trabajo en disputa, o la resolución final de una disputa que libere al Consultor del cumplimiento de este Contrato, el Consultor, en todo momento, procederá diligentemente con la ejecución del Contrato.</p>
<p>Article 20. Order of Precedence Any inconsistency in this Contract shall be resolved by giving precedence in the following order:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Articles of this Contract cited herein; 2. Federal Acquisition Regulation (FAR) and Supplemental Acquisition Clauses, <i>Appendix A (applicable only if this Contract is Federally funded)</i> 3. Statement of Work, <i>Appendix C</i>; and 4. any and all other attachments incorporated herein by reference. 	<p>Artículo 20. Orden de Precedencia Cualquier inconsistencia en este Contrato deberá ser resuelta dando preferencia, en el orden siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los Artículos de este Contrato citados en el presente documento; 2. La Regulación Federal de Adquisiciones (FAR, por sus siglas en inglés) y las Cláusulas de Adquisición Complementarias, el <i>Anexo A (aplicable sólo si el Contrato es financiado por el gobierno federal)</i> 3. Declaración de Trabajo, <i>Anexo C</i>; y 4. cualquier y todos los demás adjuntos incorporados en el presente documento por referencia.

ANEXO B. FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTA TÉCNICA

(Se debe completar este formato con todos los detalles requeridos y enviarlo como la primera página de la propuesta técnica, adjunto a los documentos requeridos. Se debe asegurar que su propuesta está autorizada con la firma en su respectivo bloque. La firma o autorización de este formulario confirmará que los términos y condiciones del RFP tienen precedencia sobre todo otro adjunto. Las propuestas no autorizadas serán rechazadas.)

Fecha de Propuesta Técnica:	
Número de RFP:	
Título de RFP:	

Ofrecemos proveer los bienes y servicios descritos en el alcance del Trabajo, en conformidad con los términos y condiciones indicados en el Requerimiento de Propuesta referenciados anteriormente. Confirmamos que reunimos los requerimientos para participar en una contratación pública y cumplimos los criterios de elegibilidad especificados.

El período de validez de nuestra propuesta es de XX días/semanas/meses desde la fecha y hora de esta presentación.

TIPO DE NEGOCIO O INSTITUCIÓN (SELECCIONAR TODAS LAS CASILLAS QUE APLIQUEN)

El oferente certifica que: No es de Propiedad de EE.UU. Es propiedad del gobierno
(Si selecciona No es Propiedad de EE.UU., continúe a la Certificación de antiterrorismo.)

O SÓLO PARA ORGANIZACIONES DE LOS EE.UU.:

- Sin fines de lucro Con fines de lucro Propiedad o administración del Gobierno
 Gran empresa Pequeña y mediana Empresa Instituto o Universidad
 Empresa de Mujeres Pequeña y Mediana Empresa en Desventaja

CERTIFICACIÓN ANTITERRORISMO

El oferente, en la medida de su conocimiento, no ha proporcionado, en el curso de los últimos 10 años, y tomará todas las medidas razonables para asegurar no proveer a sabiendas apoyo material ni recursos a ninguna persona o entidad que cometa, procure cometer, represente, facilite o participe en actos de terrorismo, o que haya cometido, procurado cometer, facilitado o participado en actos de terrorismo.

El oferente también verifica que no está en 1) el portal de Internet de la Lista de Partes Excluidas: www.sam.gov ni en 2) el portal del comité de sanciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (UNSC) establecido en la Resolución UNSC 1267 (1999) («el Comité 1267»): <https://www.un.org/sc/suborg/sites/www.un.org.sc.suborg/files/consolidated.pdf>.

El abajo firmante declara que él o ella está autorizado para firmar en representación de la empresa incluida y de vincularla a todas las condiciones y provisiones establecidas en el documento RFP, incluyendo los anexos de ACDI/VOCA.

Propuesta Autorizada Por:

Firma: _____ Nombre: _____
Cargo: _____ Fecha: _____
(DD/MM/AA)

Autorizado por y en representación de:

Empresa: _____
Dirección: _____
No. de DUNS: _____ RTN: _____

PRESUPUESTO DETALLADO

Número de Solicitud de Propuestas (RFP)						Proponente
Insertar número de RFP						Insertar nombre del proponente
No.	CATEGORIA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	RAZONABILIDAD DEL VALOR UNITARIO *
1. PERSONAL						
1.1					L -	
1.2					L -	
1.3					L -	
				SUBTOTAL	L -	
2. PRESTACIONES						
2.1					L -	
2.2					L -	
2.3					L -	
				SUBTOTAL	L -	
3. EQUIPOS						
3.1					L -	
3.2					L -	
				SUBTOTAL	L -	
4. MATERIALES, INSUMOS Y SUMINISTROS						
4.1					L -	
4.2					L -	
4.3					L -	
				SUBTOTAL	L -	
5. VIAJES Y VIATICOS (Perdiem, hoteles, transporte)						
5.1					L -	
5.2					L -	
5.3					L -	
				SUBTOTAL	L -	
6. CONSULTORES Y SUBCONTRATOS						
6.1					L -	
6.2					L -	
6.3					L -	
				SUBTOTAL	L -	
7. OTROS COSTOS DIRECTOS						
7.1					L -	
7.2					L -	
7.3					L -	
				SUBTOTAL	L -	
TOTAL (L)					L -	
TOTAL (USD\$)						

Lempiras por USD

L 24.0196

* Favor detallar el origen del gastos y los cálculos para determinar la razonabilidad del costo y así poder decir que es un valor de acuerdo a los precios de mercado y adjudicable a esta actividad.

ANEXO D. PERFIL DEL CONSULTOR

Información General					
Apellido	Primer Nombre	Segundo Nombre	Ciudadanía		
Dirección actual			Número de pasaporte (y país de emisión)		
			Teléfono(s)		
Dirección anterior (si tiene menos de 5 años)			Dirección de correo electrónico		
			Fecha en la que puede empezar a trabajar	Tarifa diaria deseada	
Nombre de la consultoría a la que está aplicando			Sí la tarifa diaria deseada es superior a la última percibida, añada una justificación:		
¿Ha trabajado alguna vez en ACDI/VOCA? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No En caso afirmativo, ¿cuándo?					
¿Ha presentado anteriormente su candidatura a ACDI/VOCA? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No En caso afirmativo, ¿cuándo?					
Educación					
Nombre del centro de estudios / Ubicación	Especialidad	Título	¿Se graduó?		
			<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No Fecha		
			<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No Fecha		
Servicios de Consultoría					
Enumere las consultorías realizadas en los últimos 3 años; añada filas a continuación o continúe en una hoja adicional si es necesario. (Si no tiene ninguno, pase a la sección de empleo)					
Título/Descripción de la consultoría	Nombre del empleador, dirección, punto de contacto (incluir teléfono y correo electrónico)	Fechas de contrato (M/D/A)		Días contratados	Tarifa diaria percibida
		De	A		
Empleo					
Indique los 3 últimos cargos que ha ocupado.					
Título / Posición	Nombre del empleador, dirección, punto de contacto (incluir teléfono y correo electrónico)	Fechas de empleo (M/D/A)		Sueldo base anual (excluyendo primas e indemnizaciones)	
		De	A		

Certifico que las declaraciones hechas y las respuestas dadas por mí a las preguntas anteriores son verdaderas y completas a mi leal saber y entender. Entiendo que cualquier información falsa o engañosa, incluyendo la omisión de hechos, proporcionada en esta solicitud, en la documentación de apoyo o durante las entrevistas es motivo de descalificación de la consideración adicional, o, si se emplea, para el despido inmediato por causa. Autorizo a las empresas, escuelas o personas a proporcionar cualquier información relativa a mi empleo, carácter y calificaciones. Por la presente libero a dichas empresas, escuelas o personas de toda responsabilidad por cualquier daño que pueda resultar de la emisión de esta información. Esta exención sustituye a cualquier acuerdo o contrato que pueda haber hecho previamente en sentido contrario con cualquiera de dichas empresas, escuelas o personas.

Nombre en letra de imprenta

Firma (obligatoria)

Fecha