# Grupo de Compra Colectiva “Rio Piedras y Sus Vecinos” Formulario para Respuestas a la Solicitud de Propuestas

**OJO**: Si Ud. está sometiendo una propuesta solamente para la Adenda para Sistemas Pequeños, favor de completar Preguntas 9, 12, 20-21, 27-28 de la Parte 1, la Adenda para Sistemas Pequeños, y todo de las Partes de la 2 y 3.

## Parte 1 de 3 – Formulario de Respuestas

Favor de contestar cada una de las siguientes preguntas.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| [Nombre de la compañía] | | | | | |
| Nombre del contacto principal | | | | |  |
| Número de teléfono del contacto principal | | | | |  |
| Email del contacto principal | | | | |  |
| **Precio Competitivo** | | | | | |
| 1. | | | Provea el precio base ($/W para solar y un precio de almacenamiento o por batería instalada o por kWh de almacenamiento) que el Proponente ofrecerá a todos los miembros del grupo. Favor de notar si hay un tamaño mínimo para el sistema.  (**OJO:** Nuestras compras colectivas a veces atraen algunos negocios pequeños como miembros. El proveer un precio comercial distinto es opcional.) | | * $#/W – Módulo X con Inversor Y * $#/kWh – Batería Z * ¿Algún costo para montaje en tierra y zanjas? * (Opcional) ¿Puede ofrecer un precio comercial? ¿De ser así, en cuál rango de precio y tamaños de sistemas? * (Opcional) Si tienes unas ofertas para iglesias u organizaciones sin fines de lucro que le gustaría promover, favor de incluir esa información también.   ***[Ejemplos de posibles cargos adicionales – Añada o quite como sea necesario]***   * $ - Mejoras al servicio eléctrico (fijo) * $/W – Instalación de ductos (tubería) en la residencia |
| 2. | | | Enumere cualquier mejoras opcionales a los componentes del sistema. | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * $#/W – módulo de alta eficiencia * $#/W – Micro-inversores/optimizadores * ¿Opciones para casas que no tienen wi-fi? |
| 3. | | | Como parte de esta compra colectiva, instaladores pueden proveer una opción para cargadores de vehículos eléctricos de nivel 2.  ¿Cuál equipo y precio de instalación podrían ofrecer? | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * $ - Bosh EL-51245-A * $ - Clipper Creek LCS-30 * $ - AeroVironment 32A, 240V, 25’ cable * $ - Instalación (240v enchufe o cableado) * Cargos adicionales que se aplican para zanjas y/o cableado eléctrico que es difícil acceder |
| 4. | | | Enumere su experiencia con baterías (número de instalaciones residenciales y/o comerciales de placas solares con almacenamiento). | | * Su experiencia con sistemas de baterías y placas solares interconectados a la red:   + # de instalaciones   + Tipo de certificaciones (por ejemplo, Tesla, LG Chem etc.) * [Sí/No] ¿Tiene experiencia añadiendo baterías a un sistema solar existente? * ¿Estaría dispuesto añadir baterías a un sistema fotovoltaico que no fue instalado por su compañía? [Sí/No] |
| 5. | | | ¿Ofrecerá financiamiento de préstamos a los miembros del grupo? ¿Hay un cargo adicional para financiamiento (o un % aumento en el precio o una comisión de financiamiento o de apertura? | | * [Sí/No] * Especifique las ofertas de préstamos y sus términos |
| 6. | | | ¿Ofrecerá un “Power Purchase Agreement” o contrato de arrendamiento? | | * [Sí/No] * Especifique el precio $/kWh inicial, tasa de escalación, duración del contrato, etc. |
| 7. | | | ¿Haría el trámite relacionado con interconexión y medición neta para asegurarse que el consumidor está registrado para recibir créditos de medición neta? | | * [ Sí/No /NA] |
| 8. | | | ¿Habrá cargos adicionales para obtener permisos históricos (Instituto de Cultura), aprobación de Asociación de Propietarios, u otros permisos más allá de los que son normalmente requeridos?  **OJO**: Reconocemos que permisos históricos requieren costos adicionales y queremos que cobre sus gastos. Si habrá otros cargos, favor de anotarlos arriba en la sección sobre cargos adicionales. | | * [Sí/No] * Explique [opcional] |
| 9. | | | ¿Ud. podrá remover y reinstalar la instalación fotovoltaica si un miembro del grupo necesita reparar o reemplazar su techo en una fecha más tarde, independiente de la instalación del sistema fotovoltaico? Si puede, especifique cual será el costo al dueño de la propiedad. | | * [ Sí/No ] * Costo * Duración disponible |
| 10. | | | ¿Cuáles son sus pagos estándares en cada escalón para un contrato firmado?  **OJO**: El Comité de Selección considerará favorablemente pagos escalonados que incluyen el pago final después de recibir la autorización para operar de LUMA. | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * X % en escalón 1 (ejemplo: firma del contrato) * X % en escalón 2 (ejemplo: orden de equipo) * X % en escalón 3 (ejemplo: inspección) * X % en interconexión final (autorización para operar) |
| **Calidad de Equipo & Suministro** | | | | | |
| 11. | Enumere todos los nombres/números de equipo y componentes que propone instalar, incluyendo paneles, baterías, tipo de sistema de montaje e inversores. Si ofrece más de una opción para paneles (por ejemplo, de alta eficiencia), inversores (por ejemplo, string vs. microinversores) u otros componentes, favor de especificar cada componente y métodos de anclaje para cada opción. | | | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Modulo X, Modelo #, Detalles, Hecho en los EEUU * Modulo Y de alta eficiencia, Modelo #, Detalles, Hecho en China * Inversor Z, Modelo #, Detalles * Batería W, Modelo #, Detalles (química) * Sistema de montaje Q, Detalles |
| 12. | Describa el equipo y el proceso para impermeabilizar cada punto de anclaje hecho durante la instalación. | | | | **OJO:** Si está utilizando un sistema de montaje de parapetos, favor de describir en detalle cómo se impermeabiliza los puntos de anclaje de los mismos. |
| 13**.** | ¿Los sistemas instalados incluirán monitoreo y de qué nivel (al nivel del sistema o de los paneles)? ¿Cuánto cuestan los servicios de monitoreo?  **OJO**: Si los cargos de monitoreo no se incluyen en el precio base, favor de enumerarlos en la sección arriba sobre cargos adicionales. | | | | * [ Sí/No ] * Precio |
| 14. | ¿Tienes una relación de largo plazo con algún fabricante o distribuidor incluido? | | | | * [ Sí/No ] * Detalles |
| **Sistemas de Baterías** | | | | | |
| 15. | | ¿La instalación de batería incluirá un sistema de monitoreo/manejo de energía? ¿Cuál sería el costo? | | * [ Sí/No ] * Precio de sistema de manejo de energía (¿una vez o recurrente?) | |
| 16. | | ¿Tiene el instalador o el suplidor un “checklist” de preventa de baterías para ofrecer al consumidor? (Para manejar expectativas e identificar cargas críticas y enseres eléctricos que se operarán con baterías). Favor de incluir como anejo cualquier ejemplo relacionado.  ¿Trabajará con los clientes para ayudar en registrar cualquier trámite necesario para la garantía? | | * [ Sí/No ] * [ Sí/No ] | |
| 17. | | ¿Anticipa algún retraso en el suministro de parte del equipo de almacenamiento que está ofreciendo? ¿De ser así, cuál equipo y cuál es el tiempo aproximado de espera?  ¿Cómo compara su tiempo de renovar un sistema con baterías, con el tiempo para un sistema nuevo, estándar de solar con baterías (un mes, semanas, …)?  Procedimiento para reemplazo: Para reemplazar o actualizar componentes del sistema de baterías en el futuro, ¿el dueño del sistema tendrá problemas previsibles en conseguir un componente? Es decir, ¿hay componentes que solamente se puede reemplazar por un solo suplidor? | | * [ Sí/No ] * Detalles * Tiempo para sistema nuevo de solar y almacenamiento: * Tiempo para renovación con almacenamiento: * [ Sí/No ] * Detalles | |
| **Experiencia y Calificaciones de Proponente** | | | | | |
| 18. | | | Provea tres (3) referencias de clientes y su información de contacto, de los cuales trabajaron con Ud. durante la fase de instalación. | |  |
| 19. | | | ¿Ofrece servicios de techos? Si los ofrece, ¿están subcontratados? ¿Por cuánto tiempo ha ofrecido servicios de techos? Si se asocia con compañías de techado, favor de proveer la información de esa compañía y su experiencia con renovación/reemplazo de techos conjunto con una instalación fotovoltaica. | | * ¿Servicios de techos internos? - [ Sí/No ]   + ¿Subcontractados? - [ Sí/No ] * Socio de techado - [ Sí/No ]   + Detalles   + Experiencia |
| 20. | | | Favor de describir el personal clave de la compañía y sus certificaciones **quienes estarán trabajando directamente en este proyecto y un estimado del tiempo necesario para completar el trabajo.** Describa también su plan de plantilla y provea los nombres del personal de los puestos claves.  **OJO:** Nuestra meta es entender como su organización proveerá personal y coordinará un grupo amplio de clientes potenciales en un periodo de tiempo corto. | | * ¿Tiene trabajo pendiente o podría empezar a trabajar en este proyecto inmediatamente? * ¿Para cuándo anticipará completar todas las visitas a hogares y las propuestas para el grupo en su tamaño actual? * ¿Cuánto tiempo después de recibir el contrato firmado de un cliente comenzará la instalación del sistema? * Personal clave * Certificaciones claves y quienes las tienen (NABCEP, RISE, Professional Engineer (PE), Perito Electricista, otras certificaciones requeridas en Puerto Rico) * Número total de empleados * Número de empleados de tiempo completo dedicados a este proyecto * Número de empleados de tiempo parcial dedicados a este proyecto * ¿Cuántos empleados nuevos se han contratado en el último año? * ¿Anticipa utilizar subcontratistas (individuales o compañías) para este proyecto? Si lo anticipa, favor de proveer detalles adicionales sobre cómo y para qué utilizará subcontratistas. * Plan de plantilla e información de contacto de los siguientes empleados:   + Comunicación con clientes   + Comunicación con Solar United Neighbors y CAMBIO (llamadas semanales y actualizaciones a nuestra base de datos de Salesforce)   + Programación de visitas a hogares   + Visitas a hogares   + Instalación   + Trabajo administrativo |
| 21. | | | Favor de proveer información de su compañía y su experiencia.  **OJO:** Favor de responder a TODAS las preguntas. | | * ¿Número de años de operación? * ¿Número de años instalando sistemas fotovoltaicos? * ¿Es un B-Corp u otro tipo de organización de beneficio social? * ¿Es miembro de ACONER, SESA u otra organización profesional? * ¿Cantidad de seguro de responsabilidad general? * ¿Cantidad de seguro de compensación al trabajador? * Números de licencias/certificaciones de Puerto Rico * Número total de instalaciones fotovoltaicos de la compañía * Número total de instalaciones fotovoltaicos completados en los últimos dos años * Número total de instalaciones fotovoltaicos completados en los últimos dos años en el área donde está localizada la compra colectiva * Información adicional sobre la experiencia, estabilidad y reputación de la compañía |
| **Garantías** | | | | | |
| 22. | | | Describa las garantías de producto y de producción para los módulos solares.  **OJO:** Favor de referenciar la sección de “Requisitos Técnicos” de la Solicitud de Propuestas | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Módulo modelo X   + Garantía de producto: 10 años en todos defectos   + Garantía de producción: 25 años de garantía lineal hasta 80% de capacidad nominal |
| 23. | | | Describa la garantía para inversores y opciones para extenderla. | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Inversor Y   + Garantía de producto: 10 años   + Prorrogable hasta 20 años |
| 24. | | | Describa la garantía para cargadores de nivel 2 de vehículos eléctricos. | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Cargador de nivel 2 X   + Garantía de producto: 3 años |
| 25. | | | Describa las garantías de productos para las baterías y, si se aplica, inversores de batería / regulador de carga | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Batería modelo X   + Garantía de producto: 10 años en todos defectos   + Prorrogable   (si no se incluye como parte de la unidad o para sistema acoplado en DC)   * Inversor de batería   + Garantía de producto: 10 años en todos defectos   + Prorrogable * Regulador de cargo   + Garantía de producto |
| 26. | | | Describa la garantía para labor y mano de obra del Proponente. Provea detalles sobre la garantía de penetración de techo.  **OJO:** Favor de indicar si se ofrece una garantía para producción/rendimiento eléctrico.  . | | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Garantía de instalación: 10 años en mano de obra, incluyendo todas las penetraciones de techo   + Prorrogable hasta 20 años (vea hoja de precios) * Términos de garantía de rendimiento (si se aplica) |
| **Beneficios sociales y comunitarios** | | | | | |
| 27. | | | Provee la dirección de su oficina más cercana. | |  |
| 28. | | | Favor de contestar cada pregunta con relación a sus prácticas de diversidad e inclusión. | | * ¿Es un negocio perteneciente a mujeres?\*\* Si es registrado así, favor de proveer documentación. * ¿Hace algún esfuerzo significativo para ofrecer oportunidades de empleo a mujeres o residentes de comunidades desempleadas o subempleados, incluyendo individuales calificados con antecedentes penales?\* * Favor de especificar cuales políticas tienen en uso para asegurar contratación basado en mérito y en acuerdo con leyes de contratación justa.\* * ¿Cuántas mujeres tiene en su personal? ¿Cuántas de ellas tienen responsabilidades de supervisor? |

**Preguntas Adicionales sobre Renovaciones con Baterías**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | ¿Vas a poder renovar sistemas solares existentes para añadir baterías? Si puede, ¿habrá costos adicionales para renovar sistemas que no fueron instalados originalmente con inversores/cableado listos para baterías? De ser así, favor de especificar el equipo y los costos lo más detallado posible.  Entendemos que sistemas de almacenamiento están customizados y van a variar en cada caso. Comunicaremos esto a los clientes para establecer expectativas razonables sobre el costo, tiempo de instalación, mantenimiento y monitoreo. | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***  [ Sí/No ]   * Labor y costo de instalación (un rango o tasa horario está bien) * Interruptor de desconexión adicional, costo * Renovación de panel, costo * Intercambio de inversor, costo * Valor reciclado de inversor si intercambio de inversores es necesario: * ¿Los sistemas de baterías se puede interconectar con el software de monitoreo existente del sistema solar? [ Sí/No ] * ¿Cobra una comisión inicial para el diseño? [ Sí/No ]   Der ser así, cual es la comisión de diseño: |
| 2. | ¿Su trabajo afectará las garantías si ya hay un sistema solar existente en el sitio? | [ Sí/No ]  Explicación |

**Adenda para Sistemas Pequeños (Opcional)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Favor de describir los parámetros básicos del sistema que está ofreciendo | * Capacidad (kW): * Almacenamiento (kWh): * ¿Conectado a la red? [Yes / No] * Precio instalado: |
| 2. | Favor de indicar cualquier cargo adicional que no esté incluido arriba en el precio base. | ***[Ejemplos de posibles cargos adicionales – Añada o quite como sea necesario]***   * $ - Mejoras al servicio eléctrico (fijo)   $/W – Pasa de conducto interior |
| 3. | Provea todos los nombres/números de modelos de equipo y componentes que estará instalando, incluyendo paneles, baterías, anclajes al techo, sistema de montaje, e inversores. | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Modulo X, Modelo #, Detalles, Hecho en los EEUU * Inversor Z, Modelo #, Detalles * Batería W, Modelo #, Detalles (química) * Sistema de montaje Q, Detalles |
| 4. | Describa las garantías de fabricante para los módulos solares. | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Módulo modelo X   + Garantía de producto: 10 años en todos defectos   + Garantía de producción: 25 años de garantía lineal hasta 80% de capacidad nominal |
| 5. | Describa la garantía para los inversores. | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Inversor Y   + Garantía de producto: 10 años |
| 6. | Describa la garantía para las baterías. | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Batería modelo X   + Garantía de producto: 5 años en todos defectos |
| 7. | Describa la garantía para labor y mano de obra del Proponente. Provea detalles para la garantía de penetración de techo.  **OJO:** Favor de indica si se ofrece una garantía para producción/rendimiento eléctrico | ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***   * Garantía de instalación: 10 años en mano de obra, incluyendo todas las penetraciones de techo * Términos de garantía de rendimiento (si se aplica) |
| 8. | Si el sistema está interconectado a la red, ¿hará Ud. todo el trámite relacionado con interconexión y medición neta? | [Si / No] |

\* *En acuerdo con Title VII de la Ley de Derechos Civiles de 1964, el instalador seleccionado no podrá discriminar por razones de raza, religión, origen nacional o género. En acuerdo con las guías de la Equal Employment Opportunity Commission (EEOC) de los EEUU sobre Title VII, el instalador seleccionado no tendrá una política global en contra de contratar a personas que tienen antecedentes penales, sino tendrá una política de contratación justa y equitativa que toma en cuenta todos los factores relevantes cuando tomando decisiones de contratación.*

*\*\* Para esta respuesta a la Solicitud de Propuestas, favor de considerar la siguiente definición en sus contestaciones.*

* Negocio perteneciente a mujeres – “*Al menos 51% directamente y sin condiciones es propiedad de mujeres; la mujer tiene que gestionar las operaciones diarias; la mujer tiene que tomar las decisiones a largo plazo para el negocio; la mujer tiene que estar en la posición más alta en el negocio; esta mujer tiene que trabajar en el negocio a tiempo completo durante el horario normal de trabajo.”* (Source: https://www.nwbc.gov/content/what-certification/)

## Parte 2 de 3 – Preguntas y Divulgaciones Requeridas sobre Personal y Desempeño

Favor de contestar brevemente las siguientes preguntas para la consideración del Comité de Selección.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | ¿Provea plan médico y pensión a sus empleados como parte estándar de su compensación y no solamente en proyectos subjetos a un requisito de sueldo prevaleciente? |  |
| 2. | Favor de proveer una descripción breve de su programa de seguridad que cumple con la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional. |  |
| 3. | ¿Cuál porcentaje de su personal tiene cinco (5) años de experiencia dentro de su profesión? |  |
| 4. | ¿La compañía o sus directores se han declarado en quiebra han tenido una petición de insolvencia radicada en su contra en los últimos tres (3) años? De ser así, favor de describir. |  |
| 5. | ¿Ha habido alguna resolución judicial, procedimiento de arbitración, o litigación pendiente en contra de su compañía o sus directores en los últimos tres (3) años? De ser así, favor de describir. |  |

Divulgaciones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | ¿Ha recibido alguna violación de seguridad o acuerdo de resolución entre su compañía y la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (de los EEUU o de Puerto Rico) en los últimos tres (3) años? | Sí | No |
| 2. | ¿Ha recibido alguna violación o acuerdo de resolución relacionada con cualquier ley salarial o de jornada laboral al nivel local, territorial o federal en los últimos tres (3) años? | Sí | No |
| 3. | ¿Tiene alguna querella activa relacionada con algún póliza local o territorial de seguro de Compensación al Trabajador? | Sí | No |
| 4. | ¿Ha sido desaforado por alguna autoridad pública en los EEUU en los últimos tres (3) años? | Sí | No |
| 5. | ¿Cualquier otra información que le gustaría compartir relacionada con sus contestaciones arriba? Favor de incluirlo abajo. | | |
|  | | | |

## Parte 3 de 3 – Documentación adicional requerida

Además de entregar este formulario completado (en Word), favor de proveer en **un solo** documento en PDF que incluye la siguiente documentación:

* Hojas de especificaciones para cada módulo, inversor y batería especificado
* Copia de su modelo de propuesta (si es diferente de su contrato)
* Copia de su contrato estándar
* Copia de su seguro de responsabilidad general
* Copia de su(s) certificado(s) de licencia en la jurisdicción aplicable
* Copia de su lenguaje estándar de contrato sobre sus garantías de instalación y penetración de techos

Contenido opcional que se puede incluir al fin del documento:

* Cualquier otra información promocional, garantías, información de rendimiento, certificaciones de productos, ejemplos de instalaciones, etc.
* Si se aplica, copia de su certificación como un negocio perteneciente a mujeres