Grupo de Compra Colectiva “El Conquistador y 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, 27-29 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**. Favor de enumerar también cualquier cargo adicional que podría aplicar.(**OJO:** Nuestras compras colectivas a veces atraen algunos negocios pequeños como miembros. El proveer un precio comercial distinto es opcional.)Favor de poner la respuesta después de cada punto:1. $/W instalado sin batería
2. $/kWh Baterías:
3. ¿Algún costo para montaje en terreno?
4. Tamaño mínimo del sistema (kW):
5. (Opcional) ¿Puede ofrecer un precio comercial? ¿De ser así, en cuál rango de precio y tamaños de sistemas
6. (Opcional) ¿Tiene una oferta especial para iglesias u organizaciones sin fines de lucro?

***[Ejemplos de posibles cargos adicionales – Añada o quite como sea necesario]***1. $ - Mejoras al servicio eléctrico (fijo):
2. $/W – Instalación de ductos (tubería) en la residencia:
 |  **1A.**  **1B.** **1C.** [Sí/No]* + Detalles:

**1D.** **1E.** [Sí/No] * + Detalles:

**1F.** [Sí/No] * + Detalles:

**1G.** **1H.**  |
| 2. | Enumere cualquier mejoras opcionales a los componentes del sistema. ***[Estos son ejemplos – Añada o quita como sea necesario]***1. $/W – módulo de alta eficiencia:
2. $/W – Micro-inversores/optimizadores:
3. ¿Opciones para casas que no tienen wi-fi?
 | **2A(Ver ejemplo a la izquierda).** **2B.**  **2C.** [Sí/No] * + Detalles:
 |
| 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 – Añade o quite como sea necesario]***1. $ - Bosh EL-51245-A
2. $ - Clipper Creek LCS-30
3. $ - AeroVironment 32A, 240V, 25’ cable
4. $ - Instalación (240v enchufe o cableado)

Cargos adicionales que se aplican para montaje a terreno y/o cableado eléctrico que es difícil acceder |  **3 (Ver ejemplo a la izquierda)** |
| 4. | Enumere su experiencia con baterías (número de instalaciones residenciales y/o comerciales de paneles solares con almacenamiento).1. Su experiencia con sistemas de baterías y paneles solares interconectados a la red:
2. # de instalaciones completadas:
3. Tipo de certificaciones que tiene (por ejemplo, Tesla, LG Chem etc.)
4. ¿Tiene experiencia añadiendo baterías a un sistema solar existente? [Sí/No]
5. ¿Estaría dispuesto añadir baterías a un sistema fotovoltaico que no fue instalado por su compañía? [Sí/No]
 | **4Aa.** **4Ab.** **4B.** [Sí/No] **4C.** [Sí/No]  |
| 5. | 1. ¿Ofrecerá financiamiento de préstamos a los miembros del grupo?
2. ¿Hay un cargo adicional para financiamiento (o un % aumento en el precio o una comisión de financiamiento o de apertura)?
 | **5A**. [Sí/No]**5B.** [Sí/No/NA] |
| 6. |  A. ¿Ofrecerá un “Power Purchase Agreement (PPA)” o contrato de arrendamiento? B. Especifique el precio ($/kWh o mensual) inicial, tasa de escalación, duración del contrato, etc. | **6A.** [Sí/No]**6B.**  |
| 7. | 1. ¿Haría el trámite relacionado con interconexión y medición neta para asegurarse que el consumidor está registrado para recibir créditos de medición neta?
 |  **7A.** [Sí/No] |
| 8. | 1. ¿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 hay otros cargos, favor de anotarlos arriba en la sección sobre cargos adicionales. |  **8A**. [Sí/No]* + ¿Cuánto tiempo normalmente es necesario para obtener los permisos?
 |
| 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 cuál será el costo al dueño de la propiedad.1. [Sí/No]
2. Costo:
3. Duración disponible después de instalación inicial:
 |   **9A**. [Sí/No] **9B.**  **9C.**  |
| 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]***1. X % en escalón 1 (ejemplo: firma del contrato)
2. X % en escalón 2 (ejemplo: orden de equipo)
3. X % en escalón 3 (ejemplo: inspección)
4. X % en interconexión final (autorización para operar)
 |   **10(Ver ejemplo a la izquierda).** |
|  **Calidad de Equipo y 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. micro-inversores) u otros componentes, favor de especificar cada componente y métodos de anclaje para cada opción. ***[Estos son ejemplos – Añade o quite como sea necesario]***1. Módulo X, Modelo #
2. Módulo Y de alta eficiencia, Modelo #
3. Inversor Z, Modelo #
4. Batería W, Modelo #, Detalles (química)
5. Sistema de montaje
 |   **11 (Ver ejemplo a la izquierda).**  |
| 12. | 1. 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 impermeabilizan los puntos de anclaje de los mismos. |   **12A.**  |
| 13**.** | 1. ¿Los sistemas instalados incluirán monitoreo y de qué nivel (al nivel del sistema o de los paneles)?
2. ¿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 de arriba en cargos adicionales. |  **13A.** **13B.**  |
| 14. | 1. ¿Tiene una relación de largo plazo con algún fabricante o distribuidor incluido?
 |  **14A**. [Sí/No] * + Detalles:
 |
| **Sistemas de Baterías** |
| 15. | 1. ¿La instalación de batería incluirá un sistema de monitoreo/manejo de energía?
2. ¿Cuál sería el costo?
 |  **15A.** [Sí/No] **15B.** |
| 16. | 1. ¿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.
2. ¿Trabajará con los clientes para ayudar en registrar cualquier trámite necesario para la garantía?
 |  **16A.** [Sí/No] **16B.** [Sí/No] |
| 17. | 1. ¿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?
2. ¿Cómo compara su tiempo de renovar un sistema con baterías, con el tiempo para un sistema nuevo, estándar social con baterías (un mes, semanas, …)?
3. Procedimiento para reemplazo: Para reemplazar o actualizar componentes del sistema de baterías en el futuro, ¿hay componentes que solamente se puede reemplazar por un solo suplidor?
 |  **17A**. [Sí/No] * + Detalles:

 **17B.** **17C**. [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. |  1. Nombre* + Número de teléfono

 2. Nombre* + Número de teléfono

 3. Nombre* + Número de teléfono
 |
| 19. | ¿Ofrece servicios de techos? Si los ofrece, ¿están subcontratados? ¿Se asocia con compañías de techado? 1. ¿Servicios de techos internos?
	* ¿Subcontratados?
	* ¿Por cuánto tiempo ha ofrecido servicios de techos?
2. ¿Tiene socio de techado?
	* ¿Cuáles?
 |   **19A**. [Sí/No]* + [Sí/No]

 **19B.** [Sí/No] |
| 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.1. ¿Tiene trabajo pendiente o podría empezar a trabajar en este proyecto inmediatamente?
2. ¿Para cuándo anticipará completar todas las visitas a hogares y las propuestas para el grupo en su tamaño actual?
3. ¿Cuánto tiempo después de recibir el contrato firmado de un cliente comenzará la instalación del sistema?

**OJO:** Nuestra meta es entender cómo su organización proveerá personal y coordinará un grupo amplio de clientes potenciales en un periodo de tiempo corto.1. Certificaciones claves y quienes las tienen (NABCEP, RISE, Professional Engineer (PE), Perito Electricista, otras certificaciones requeridas en Puerto Rico)
2. Número total de empleados
3. Número de empleados de tiempo completo dedicados a este proyecto
4. Número de empleados de tiempo parcial dedicados a este proyecto
5. ¿Anticipa utilizar subcontratistas (individuales o compañías) para este proyecto? [Si / No] Si lo anticipa, favor de proveer detalles adicionales sobre cómo y para qué utilizará subcontratistas
6. Nombres de los siguientes empleados para cada tarea relacionada con este proyecto para:
	1. Comunicación con clientes
	2. Comunicación con Solar United Neighbors y CAMBIO (llamadas semanales y actualizaciones a nuestra base de datos de Salesforce)
	3. Programación de visitas a hogares
	4. Visitas a hogares
	5. Instalación
	6. Trabajo administrativo
 |  **20A.**   **20B.**  **20C.**   **20D.**  **20E.**  **20F.**    **20G.**  **20H. [Sí/No]** * +

 **20I.**  **20Ia.** **20Ib.**  **20Ic.****20Id.****20Ie.** **20If.**   |
| 21. | Favor de proveer información de su compañía y su experiencia.**OJO:** Favor de responder a TODAS las preguntas.1. ¿Número de años instalando sistemas fotovoltaicos?
2. ¿Es un B-Corp u otro tipo de organización de beneficio social?
3. ¿Es miembro de ACONER, SESA u otra organización profesional?
4. ¿Cantidad de seguro de responsabilidad general?
5. ¿Cantidad de seguro de compensación al trabajador?
6. Números de licencias/certificaciones de Puerto Rico
7. Número total de instalaciones fotovoltaicos de la compañía
8. Número total de instalaciones fotovoltaicos completados en los últimos dos años
 |  **21A.** **21B.** [Sí/No] * + Detalles

 **21C.** [Sí/No] * + Detalles

 **21D.**  **21E.** **21F.**  **21G.**  **21H.**   |
| **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 quite como sea necesario]***1. Módulo modelo X
	* Garantía de producto: 10 años en todos defectos
	* Garantía de producción: 25 años de garantía lineal hasta 80% de capacidad nominal
 |   **22A (Ver ejemplo a la izquierda).**  |
| 23. | Describa la garantía para inversores y opciones para extenderla.***[Estos son ejemplos – Añada o quite como sea necesario]***1. Inversor Y
	* Garantía de producto: 10 años
	* Prorrogable hasta 20 años
 |   **23A (Ver ejemplo a la izquierda).**  |
| 24. | Describa la garantía para cargadores de nivel 2 de vehículos eléctricos.***[Estos son ejemplos – Añada o quite como sea necesario]***1. Cargador de nivel 2 X
2. Garantía de producto: 3 años
 |  **24A (Ver ejemplo a la izquierda).**    **24B.**  |
| 25. | Describa las garantías de productos para las baterías y, si se aplica, inversores de batería / regulador de carga***[Estos son ejemplos – Añada o quite como sea necesario]***1. 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)1. Inversor de batería
	* Garantía de producto: 10 años en todos defectos
	* Prorrogable
2. Regulador de cargo
	* Garantía de producto
 |  **25A.** * + [Sí/No]

  **25B.** * +
	+ [Sí/No]

  **25C.**  |
| 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 quite como sea necesario]***1. Garantía de instalación: 10 años en mano de obra, incluyendo todas las penetraciones de techo
2. Prorrogable hasta 20 años (vea hoja de precios)
3. Términos de garantía de rendimiento (si se aplica)
 |   **26A (Ver ejemplo a la izquierda).**   **26B.**  **26C.** |
| **Beneficios sociales y comunitarios** |
| 27. | 1. Provee la dirección de su oficina más cercana.
 |  **27A.**  |
| 28. | Favor de contestar cada pregunta con relación a sus prácticas de diversidad e inclusión. |  **28A.** ¿Es un negocio perteneciente a mujeres?\*\* * + [Sí/No]

 **28B.** ¿Cuántas mujeres tiene en su personal?   **28C.** ¿Cuántas de ellas tienen responsabilidades de supervisor? |
| 29. | 1. ¿Está certificado como Renewable Energy Installation Company bajo el Programa de CDBG Home Energy Resilence Improvements (https://cdbg-dr.pr.gov/en/home-energy-resilience-improvements-program/)?
 |  **29A.** [Sí/No] |
| 30. | 1. ¿Tendrá un equipo de emergencias en caso de huracán o apagones?
 |  **30A**. [Sí/No] |

*\*\* 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/)

**Preguntas Adicionales sobre Renovaciones con Baterías**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 31. | 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 los 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 quite como sea necesario]***1. ¿Vas a poder renovar sistemas solares existentes para añadir baterías?
2. Labor y costo de instalación (un rango o tasa horario está bien)
3. Interruptor de desconexión adicional, costo
4. Renovación de panel, costo
5. Intercambio de inversor, costo
6. Valor reciclado de inversor si intercambio de inversores es necesario
7. ¿Los sistemas de baterías se pueden interconectar con el software de monitoreo existente del sistema solar?
8. ¿Cobra una comisión inicial para el diseño? De ser así, ¿cuál es la comisión de diseño?
 |  **31A.** [Sí/No]* + Detalles:

  **31B (Ver ejemplo a la izquierda).** **31C.**   **31D.**  **31E.**  **31F.**  **31G.** **31H.** **31I.**  |
| 32. | 1. ¿Su trabajo afectará las garantías si ya hay un sistema solar existente en el sitio?
 |  **32A.** [Sí / No]* + Detalles:
 |

**Adenda para Sistemas Pequeños/no Conectados a la Red (Opcional)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 33. | Favor de describir los parámetros básicos del sistema que está ofreciendo1. Capacidad (kW):
2. Almacenamiento (kWh):
3. ¿Conectado a la red? [Si / No]
4. Precio instalado:
 |   **33A.**  **33B.** **33C.**  **33D.**   |
| 34. | 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]***1. $ - Mejoras al servicio eléctrico (fijo):
2. $/W – Pasa de conducto interior:
 |  **34(Ver ejemplo a la izquierda).**  |
| 35. | Provea todos los nombres/números de modelos de equipos y componentes que estará instalando, incluyendo paneles, baterías, anclajes al techo, sistema de montaje, e inversores.***[Estos son ejemplos – Añada o quite como sea necesario]***1. Módulo X, Modelo #
2. Inversor Z, Modelo #
3. Batería W, Modelo #, Detalles (química)
4. Sistema de montaje Q
 |  **35A(Ver ejemplo a la izquierda).**  **35B**.   **35C.**  **35D.**  |
| 36. | Describa las garantías del fabricante para los módulos solares.***[Estos son ejemplos – Añada o quite como sea necesario]***1. Módulo modelo X
	* Garantía de producto: 10 años en todos defectos
	* Garantía de producción: 25 años de garantía lineal hasta 80% de capacidad nominal
 |  **36A.**  |
| 37. | Describa la garantía para los inversores.***[Estos son ejemplos – Añada o quite como sea necesario]***1. Inversor Y
	* Garantía de producto: 10 años
 |  **37A.**  |
| 38. | Describa la garantía para las baterías.***[Estos son ejemplos – Añada o quite como sea necesario]***1. Batería modelo X
	* Garantía de producto: 5 años en todos defectos
 |  **38A.**  |
| 39. | Describa la garantía para labor y mano de obra del Proponente. Provea detalles para la garantía de penetración de techo.**OJO:** Favor de indicar si se ofrece una garantía para producción/rendimiento eléctrico***[Estos son ejemplos – Añada o quite como sea necesario]***1. Garantía de instalación: 10 años en mano de obra, incluyendo todas las penetraciones de techo
2. Términos de garantía de rendimiento (si se aplica)
 |   **39A.**    **39B.**  |

Parte 2 de 3 – Preguntas sobre Personal y Desempeño

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  1.  | ¿Qué porcentaje de su personal tiene cinco (5) años de experiencia dentro de su profesión? |   |
| 2. | ¿La compañía o sus directores se han declarado en quiebra o han tenido una petición de insolvencia radicada en su contra en los últimos tres (3) años? De ser así, favor de describir. |  |
| 3. | ¿Ha habido alguna resolución judicial, procedimiento de arbitraje, 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 techo