



- A:** Offerenti
- Data:** 12 maggio 2020
- Da:** Procurement and Partnerships Team, INVEST Project; Implementato da DAI Global LLC
- Oggetto:** Richiesta di proposte (RFP) INVEST-045: Italy Economic Support Fund (ESF) per la risposta COVID-19 Parte 2 – Technical Assistance Facility

SCADENZA: 13:00 EDT (19:00 CEST) del 3 giugno 2020

Gentili Offerenti:

In allegato una richiesta di proposte (RFP) per supportare l'implementazione del progetto INVEST di DAI finanziato da United States Agency for International Development (USAID). DAI invita le aziende a presentare una proposta di lavoro come parte di USAID Bureau for Economic Growth, Education, and Environment (E3) buy-in al progetto INVEST.

IMPORTANTE: *Questo RFP INVEST-045 (Parte 2: Technical Assistance Facility) è uno dei due RFP associati progettato per catalizzare la produzione e la distribuzione di dispositivi di protezione individuale e forniture mediche per la risposta COVID-19 in Italia. Gli offerenti possono presentare domanda per una o entrambe le RFP. Se un'impresa (o un consorzio) desidera presentare domanda per entrambi gli RFP, è necessario presentare proposte separate per ciascuno di essi, rispondendo ai criteri di valutazione specifici indicati in ciascun RFP. Tuttavia, le osservazioni presentate ad entrambi gli RFP dalla stessa azienda o consorzio devono concisamente fare riferimento a come le proposte sono complementari.*

- I. Processo RFP e termini:** questa sollecitazione comporterà l'aggiudicazione di uno o più subappalti a prezzo fisso. Prevediamo di emettere uno o più premi in conto lavoro derivanti dall'attuazione di questo accordo, ciascuno con un valore di aggiudicazione compreso tra \$ 500.000 e \$ 1.000.000.
- a. Presentazione delle domande - Le domande devono essere inviate entro e non oltre le ore **13:00 EDT (19:00 CEST) del 18 maggio 2020** via e-mail all'indirizzo INVEST_Procurement@dai.com. **Tutte le domande devono essere presentate in Inglese.**
 - b. Teleconferenza con gli offerenti - DAI prevede di tenere una teleconferenza con gli offerenti alle ore **10:30 EDT (16:30 CEST) il 21 maggio 2020**. La teleconferenza, condotta in Inglese, affronterà le domande presentate e offrirà l'opportunità di domande di follow-up ad assicurare chiarezza sui requisiti della proposta. Maggiori dettagli verranno forniti in prossimità della data.
 - c. Presentazione della proposta - La proposta deve essere presentata entro e non oltre le ore **13:00 EDT (19:00 CEST) del 3 giugno 2020** via email a INVEST_Procurement@dai.com, copiando Katherine_Tilahun@dai.com, Matthew_Mitchell@dai.com e Talin_Baghdadlian@dai.com. La riga dell'oggetto dell'e-mail deve essere il nome della tua organizzazione, seguito da "Submission under RFP INVEST-045: Parte 2". **La presentazione deve essere in Inglese.** Si



prega di certificare nell'e-mail di invio un periodo di validità di 60 giorni per i prezzi forniti e includere il numero DUNS della propria organizzazione. Limitare l'invio dei file a 10 megabyte o meno per le proposte tecniche e di prezzo combinate. Se la dimensione totale dell'invio è superiore a 10 megabyte, invia in più e-mail ed etichetta ogni e-mail come "1 di X, 2 di X", ecc.

- II. Composizione della proposta:** la proposta della tua organizzazione deve comprendere i seguenti documenti di presentazione. La proposta tecnica e la proposta di costo devono essere preparate come file separati per la valutazione indipendente, come indicato di seguito. Le proposte tecniche devono essere presentate come un massimo di dieci (10) presentazioni di diapositive / pagine, utilizzando un carattere (font) standard 12, con margini di un pollice. La grafica può essere inclusa, purché il testo sia chiaramente leggibile. Se il testo o la grafica sono di scarsa risoluzione, le informazioni fornite potrebbero non essere prese in considerazione. Gli invii in PowerPoint o in PDF sono accettabili, sebbene sia preferito PDF insieme a un documento PowerPoint di accompagnamento. Le proposte di costo devono essere inviate in formato Excel e includere nel foglio di calcolo eventuali note di budget.

Parte 1 - Proposta tecnica

La proposta tecnica è composta dalle seguenti tre (3) sezioni:

- 1. Approccio tecnico** - Gli offerenti illustreranno in dettaglio il loro approccio al rispetto del Statement of Objectives (SOO) di accompagnamento. L'approccio indicherà chiaramente come le attività proposte comporteranno il completamento con successo di tutti i risultati finali e delle pietre miliari.
- 2. Capacità istituzionale** - Fornire dettagli sull'esperienza, la competenza o la capacità della propria azienda di attuare l'approccio proposto e completare il lavoro come descritto. Ciò dovrebbe includere anche informazioni sulle prestazioni passate per attività simili.
- 3. Piano di gestione / struttura del personale** - Gli offerenti dovrebbero includere i dettagli del personale che sarà assegnato alle attività come proposto nell'approccio tecnico, nonché un piano di gestione chiaro per lo sviluppo, la revisione e la presentazione di tutti i risultati associati, compresa una pietra miliare programma. Gli offerenti sono autorizzati a impegnarsi in accordi di partenariato se contribuiranno a fornire il miglior valore a USAID. Se viene proposto un accordo di partenariato, descrivere la natura dell'accordo, il valore tecnico specifico fornito da ciascun membro del team e i controlli di gestione appropriati per garantire una consegna corretta.

Oltre a quanto sopra, si prega di includere quanto segue:

- Uno (1) a due (2) esempi di casi di performance passate rilevanti per questa attività (limitato a due (2) pagine per case study)
- CV (s) di tutti gli individui proposti nel piano di personale per condurre questa attività (limitato a due (2) pagine per individuo)

Nota: questi input (esempi di performance precedenti e CV) non verranno conteggiati come parte del limite di diapositive / pagine di 10 pagine e il formato può essere PDF o Word. Una copertina sarà considerata una pagina non conteggiata. Gli offerenti dovrebbero includere una copertina e elencare su di essa i nomi di tutte le aziende partecipanti all'offerta. Non sono richiesti ulteriori allegati o documentazione.

Parte 2 - Proposta di prezzo

Il tipo di contratto per la / le presunta assegnazione / saranno i subappalti a prezzo fisso fisso (Firm Fixed Price) emessi da DAI Global, LLC. Includi il prezzo fisso totale proposto

insieme ai dettagli per i prezzi specifici disponibili. Gli offerenti dovrebbero inoltre includere una ripartizione dei costi delle attività proposte, comprese le tariffe orarie per il personale proposto, se applicabile, con un aumento del prezzo totale proposto o includere la documentazione / giustificazione della ragionevolezza del prezzo comprovante. Per ulteriori informazioni, consultare il modello allegato con i materiali di sollecitazione. Tuttavia, gli offerenti non sono tenuti a utilizzare il modello fintanto che la proposta di prezzo acquisisce gli elementi necessari (ovvero la tabella dei risultati con la scomposizione del modo in cui sono stati calcolati i totali dei risultati).

III. Valutazione della proposta: DAI utilizzerà la determinazione del miglior valore (best value) per l'aggiudicazione di questa richiesta di proposte. Una determinazione del miglior valore significa che, secondo le stime di DAI, l'offerta o le offerte selezionate forniranno il massimo beneficio complessivo a USAID in risposta ai requisiti stabiliti nella presente RFP. DAI può anche escludere un'offerta dalla considerazione se determina che un Offerente non è "responsabile", vale a dire che non ha le capacità gestionali e finanziarie necessarie per eseguire il lavoro richiesto. Le proposte saranno valutate sulla base di un numero dichiarato di fattori, tra cui l'approccio globale proposto, le prestazioni passate, le qualifiche specifiche nei settori identificati e altre prove a sostegno della capacità dell'offerente di fornire, comprese le considerazioni sul budget e sulla tempistica.

1. **Proposta tecnica:** alla proposta tecnica verrà assegnato un punteggio e verrà valutata separatamente dalla proposta di costo. I revisori del panel tecnico valuteranno gli offerenti in base ai seguenti fattori, coerentemente con la proposta tecnica degli offerenti. La proposta tecnica verrà valutata in base ai seguenti criteri:

- a. **Approccio tecnico (40 punti):** i punti per questa sezione saranno assegnati in base alle informazioni presentate nell'approccio tecnico. L'offerente verrà valutato in base alla presentazione di un approccio chiaro che rifletta i requisiti di questa specifica attività ma incorpora anche le competenze dell'offerente. Saranno assegnati punti per le seguenti aree tecniche:
 - i. Concetto e approccio di investimento / assistenza tecnica per espandere la produzione di prodotti sanitari per la risposta COVID-19 in Italia.
 - ii. Descrizione delle attività di assistenza tecnica pianificate e approccio proposto per la loro consegna.
 - iii. Integrazione della conoscenza del contesto italiano nell'approccio tecnico, compresa la consapevolezza del settore, le reti con potenziali aziende per l'assistenza tecnica e le conoscenze operative che informano l'approccio all'implementazione.
 - iv. Fattibilità dell'approccio proposto per identificare con successo un solido portafoglio di società partecipate, fornire assistenza tecnica e offrire un interessante tasso di rendimento agli investitori.
 - v. Impatto misurabile, qualitativo e quantitativo dimostrato, con un approccio su come questo sarà valutato.
- b. **Capacità istituzionale (35 punti):** i punti per questa sezione si baseranno sulle informazioni presentate nella sezione corrispondente e su tutti i casi di successo presentati. L'offerente dovrebbe dimostrare il loro:
 - i. Impegno dimostrato ed esperienza pertinente nella fornitura di assistenza tecnica personalizzata alle imprese.
 - ii. Dimostrati networks verso potenziale canali di imprese in Italia.
- c. **Piano di gestione / struttura del personale (25 punti):** i punti per questa sezione

si baseranno sulle qualifiche del personale proposto, una chiara delineazione dei ruoli e delle responsabilità di ciascun personale proposto e di ciascuna impresa proposta (se le imprese collaborano) e l'efficacia dimostrata e chiarezza del piano di gestione. Le proposte dovrebbero fornire un chiaro piano di gestione in forma narrativa per lo sviluppo, la revisione e la presentazione di tutti i risultati associati, compreso un programma per il raggiungimento degli obiettivi. Se l'offerente presenta una proposta con i partner, la proposta dovrebbe descrivere la natura dell'accordo (ovvero il valore tecnico aggiunto), la divisione del lavoro tra i partner e i controlli di gestione appropriati per garantire una consegna corretta. L'offerente dovrebbe elencare il personale proposto per:

- i. Piano di gestione per le attività proposte, inclusi ruoli tecnici chiaramente definiti per ciascun partner (se applicabile).
 - ii. Cronologia e risultati che porteranno al raggiungimento degli obiettivi della SOO.
 - iii. Qualifiche ed esperienza del personale per valutare e fornire assistenza tecnica personalizzata di alta qualità alle imprese in Italia, in base all'approccio tecnico proposto. Si noti che i CV devono essere forniti per tutto il personale proposto.
2. **Proposta di prezzo:** il prezzo sarà valutato separatamente dall'approccio tecnico, con la dovuta considerazione per realismo, ragionevolezza e ammissibilità coerenti con i principi di costo del governo USA. La valutazione per questa sezione dipenderà da tutte le informazioni presentate dall'Offerente nella tabella deliverables e dalle informazioni sui costi di supporto, nonché dal suo allineamento con l'approccio tecnico proposto. I budget saranno analizzati per ragionevolezza dei costi del prezzo disponibile e per l'accumulo dei costi.

IV. Accordo dell'Offerente con Termini e Condizioni: Visitare il sito Web di [previsione degli appalti INVEST](#) per i Termini e condizioni RFP.

Il completamento di tutti i requisiti di RFP in conformità con le istruzioni in questo RFP e l'invio a DAI delle proposte tecniche e di prezzo costituiranno un'offerta e indicheranno l'accordo dell'Offerente ai termini e alle condizioni in questo RFP e in eventuali allegati. DAI non è tenuto ad accettare e / o valutare proposte non conformi alle istruzioni della RFP e, inoltre, DAI può rifiutare tutte le proposte e non assegnare un subappalto per questa RFP. DAI si riserva il diritto di aggiudicare un subappalto senza discussione e / o negoziazione; tuttavia, DAI si riserva inoltre il diritto di condurre discussioni e / o negoziazioni, che tra l'altro potrebbero richiedere a un Offerente/i di rivedere la sua proposta (tecnica e / o di prezzo). Inviando un'offerta, gli Offerenti accettano di rispettare i termini e le condizioni generali per un premio, inclusa la conformità alle Dichiarazioni e Certificazioni. Gli offerenti devono fornire informazioni complete, accurate e complete in risposta a questa sollecitazione. Inviando un'offerta, gli Offerenti certificano che non hanno / non tenteranno di corrompere o effettuare alcun pagamento ai dipendenti DAI in cambio di preferenza. L'emissione di questa RFP non obbliga in alcun modo DAI ad aggiudicare un subappalto, né impegna DAI a pagare i costi sostenuti dall'Offerente nella preparazione e nella presentazione della proposta. DAI si riserva il diritto di assegnare un subappalto a un'organizzazione o di assegnare più premi a diverse organizzazioni in base ai risultati della nostra valutazione.

Grazie,