



Términos de Referencia para la contratación de “Consultoría en la revisión del Proyecto básico y construcción del Proyecto Ejecutivo del Hospital Spa Bahía de La Ventana B.C.S. México”.



1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN

El proyecto de carácter privado, Hospital Spa de La Ventana, se construirá con la alta calidad que requiere el un hospital certificado, con un funcionamiento eficiente y con la modernidad de las ecotecnias requeridas propias de la zona de B.C.S.

El terreno se encuentra en la localidad de La Ventana B.C.S. con una superficie total de 2000 m2 (Dos mil metros cuadrados).

Este proyecto deberá cumplir con los estándares marcados por el Consejo de Salud General, con su Certificación SiNaCEAM (Sintema Nacional de Certificación de Establecimientos de Atención Médica), así como, la Operación acreditada por la Joint Commission para poder recibir a viajeros médicos de los Estados Unidos de América.

Por lo tanto, la empresa que pretenda dar el seguimiento al proyecto ejecutivo del Hospital Spa, La Ventana B.C.S. deberá cumplir con la calidad de trabajo y nivel de contratación que requieren nuestros socios capitalistas y fondeadores internacionales. Así como deberá conocer a fondo la legislación mencionada para construir debidamente el Proyecto ejecutivo final.

1.1. Justificación

En el marco del Proyecto de Salud Global se requiere de los servicios profesionales de una **“Consultoría en la revisión del Proyecto básico y diseño completo del Proyecto Ejecutivo del Hospital Spa Bahía de La Ventana B.C.S. México”**, como una de las actividades de prioridad de la empresa AMB Consulting Company Group S de R.L. de C.V., debido a la complejidad del proyecto y la necesidad de acelerar la construcción del hospital para atender las necesidades de salud regionales y del turismo de B.C.S.

2. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

2.1. General

Que la consultora sea la indicada para desarrollar una evaluación minuciosa del proyecto básico (Etapa I), ya elaborado por AMB Consulting Company Group y concursar por la ejecución del Proyecto Ejecutivo (Etapa II).

2.2. Específicos

2.2.1 Desarrollar un análisis preliminar del proyecto básico ya existente (Etapa I) y de los requerido para solventar los siguientes puntos:

REVISIÓN:

1. Plano del Terreno (Plano de Terracerías o Topografías).
2. Planos de Ubicación y Localización.
3. Planta de Conjunto.
4. Planos de Plantas arquitectónicas.
5. Planos de Cortes, Fachadas y Alzados.
6. Planos de Detalles Arquitectónicos.
7. Perspectivas.
8. Renders o Volumetrías.
9. Presupuesto (Precios Unitarios, Catalogo de Conceptos).

2.2.2 Desarrollar el Proyecto Ejecutivo (Etapa II) que contenga:

1. Planos Estructurales (Cimentación, Columnas, Trabes y Losas).
2. Planos Instalaciones (Hidrosanitaria, eléctricas, contra incendio, mecánicas, gas, especiales, voz y datos, etc.). Con respectivas memorias de cálculo.
3. Planos Acabados (Pisos, Muros, Techos).
4. Planos Urbanización (Planta de Conjunto: Zonas exteriores: aceras, jardines, instalaciones).
5. Planos de Detalles Constructivos.
6. Memorias Descriptivas y de Calculo.
7. Cálculo estructural firmado por un perito en la materia.
8. Plano de Diseño Geométrico Vial y de accesos, cálculo de número de cajones para estacionamiento.
9. Planos avalado por la Coordinación Municipal de Protección Civil.
10. Estudio de geotecnia y planos con las especificaciones
11. Estudio de visuales de la vía pública y colindancias en el que se demuestre que se respetan los niveles existentes del entorno, y no se obstruye el asoleamiento y la ventilación de los predios vecinos. Realizado por el perito responsable de obra.

3. ALCANCE DEL TRABAJO

1.- Que el licitante proponga una Estrategia de “evaluación especializada” que permita identificar los puntos clave del diseño del hospital con los lineamientos de salud y en específico en Programa Médico Arquitectónico ya avanzado con la empresa PMO cliente AMB Consulting Company Group S de R.L. de C.V.

2.- Se requiere de los ofertantes emitan su presupuestos y propuestas metodológicas para lograr el objetivo planteado. Que así mismo emitan claramente sus capacidades técnicas y solvencia económica para poder ser candidatos a contratación.

4. ACTIVIDADES DE LA CONSULTORÍA

- ➤ Analizar, revisar y en su caso modificar el trabajo previo del Proyecto de la Etapa I.
- ➤ Ejecutar en su totalidad el Proyecto en la Etapa II.
- ➤ Analizar temas emergentes
- ➤ Preparar la guía para grupos de análisis y consulta
- ➤ Facilitar el taller de organización para consolidación del proyecto.
- ➤ Preparar la síntesis final.
- ➤ Presentar plan de acción y recomendaciones finales
- ➤ Presentar presupuesto de los trabajos solicitados y actividades de consultoría

5. PRODUCTOS DE ESTA PROPUESTA

Producto 1: Propuesta Técnica y Plan de Trabajo

Producto 2: Presupuesto detallado y desglosado.

Producto 3: Plan de acción y recomendaciones finales.

6. LUGAR Y PLAZO DE LA CONSULTORÍA

La convocatoria será a nivel nacional, y podrán participar las empresas mexicanas interesadas para ejecutar los trabajos en sus oficinas sede.

Apertura: Se emite la convocatoria el día 30 de marzo del 2022.

Fecha de recepción de propuestas: limite hasta el 15 de abril del 2022.

7. SUPERVISIÓN Y COORDINACIÓN

El recurso asignado y los trabajos finales serán revisados por el comité de supervisión de AMB Consulting Company Group S de R.L. de C.V.

8. PERFIL DEL CONSULTOR (CALIFICACIÓN Y EXPERIENCIA DEBERÁ SER COMPROBADA CON ATESTADOS)

a) Perfil del consultor (calificación y experiencia)

- ➤ Profesional en la construcción de Hospitales.
- ➤ Con experiencia en estudios similares.
- ➤ Con experiencia en diseño y ejecución de grupos de análisis y consulta.
- ➤ Con experiencia en elaboración de reportes técnicos iguales o similares.
- ➤ Español e inglés fluido hablado y escrito.

b) Habilidades Técnicas

- ➤ Facilidad de trabajo en equipo.
- ➤ Efectiva organización y planificación del tiempo.
- ➤ Respeto y confidencialidad en el uso de información de los usuarios a los que apoyara a la búsqueda y vinculación.
- ➤ Redacción y capacidad de síntesis y presentación de informes técnicos del área de desempeño.

c) Características Personales

- ➤ Excelentes relaciones interpersonales.
- ➤ Inteligencia emocional y capacidad para trabajar bajo presión en el cumplimiento de metas.
- ➤ Ética y respeto de los Derechos Humanos.
- ➤ Proactivo, metódico, organizado.
- ➤ Excelente presentación personal.
- ➤ Responsable.
- ➤ Puntual.

9. CRITERIO DE SELECCIÓN Y EVALUACIÓN

9.1. Componentes del proceso de evaluación

9.1.1. Componente técnico

Se evaluará si la propuesta del ofertante está de conformidad a lo solicitado en los términos de referencia, así como el cumplimiento de los parámetros y criterios de evaluación detallados.

9.1.2. Componente económico

Este componente evaluará los precios de cada uno de los componentes requeridos y descritos en el anexo N.º 1.

9.2. Parámetros y criterios de evaluación

Las ofertas serán evaluadas de acuerdo a los siguientes criterios y puntajes:

CRITERIO	PUNTAJE
Oferta Técnica	70 %
Oferta Económica	30%
Total	100 %

Se adjudicará el contrato al consultor(a) que resulte seleccionado durante el proceso de evaluación realizado, en cumplimiento a los criterios siguientes:

9.3. Criterios de evaluación de componente técnico

La oferta técnica será evaluada de la siguiente manera:

Nº	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	VALORACIÓN
1	Profesionales en la construcción de Hospitales, PMO de centros de salud o similares. Con estudios de postgrado en altas gerencias o afines.	10%
	Formación en Ingeniería Civil o Arquitectura con especialidad en el campo de la salud y construcción de Hospitales.	10%
2	EXPERIENCIA EN TRABAJOS SIMILARES (COMPROBABLE)	20%
	Acredita (4) o más trabajos	20%
	Acredita dos(2) trabajos.	10%
	Acredita un (1) trabajo	10%
	Presenta referencias	5%
3	CAPACIDAD EMPRESARIAL PARA CONTRATACIÓN	20%
	Capacidad fiscal al corriente	50%
	Capacidad de garantías para anticipos, cumplimiento y vicios ocultos.	50%
4	OFERTA TÉCNICA	50%
	La oferta técnica amplía la propuesta descrita en los TDR	30%
	La oferta técnica únicamente aporta alguna innovación a la propuesta de los TDR	20%
	La oferta técnica se ajusta a los TDR	10%
TOTAL		100%

NOTIFICACIÓN DE PROPIEDAD:

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES PROPIEDAD EXCLUSIVA DE AMB CONSULTING COMPANY GROUP S DE R.L. DE C.V. Y NO DEBERÁ SER REPRODUCIDA O PUBLICADA POR NINGÚN MEDIO FUERA DE LAS EMPRESAS SIN PREVIO PERMISO POR ESCRITO DE PARTE DE SUS REPRESENTANTES LEGALES EN CONJUNTO. TODA COPIA IMPRESA, ES NO CONTROLADA Y ES RESPONSABILIDAD DEL PORTADOR USAR LA REVISIÓN VIGENTE.

El puntaje mínimo necesario para que sea considerada la oferta económica será del 70%.
El puntaje final correspondiente al componente TÉCNICO se calcula de la siguiente manera:

$$\text{PUNTAJE OFERTA TÉCNICA} = 70 \times \frac{\text{Total de puntos por criterios}}{100}$$

9.4. Criterios de evaluación de la oferta económica

La evaluación de la oferta económica se realizará atendiendo a los parámetros que se establecen a continuación:

A la oferta de menor precio, le corresponderá el puntaje máximo. Para las demás ofertas se utilizará la siguiente fórmula:

Propuesta de costo más bajo x Puntaje máximo

Propuesta de costo del oferente

El comité de evaluación (según aplique) corregirá los errores aritméticos. Al corregir los errores aritméticos, en caso de alguna discrepancia entre una cantidad parcial y la cantidad total, o entre palabras y cifras, los primeros prevalecerán. Además de las correcciones enunciadas, las actividades y productos descritos en la propuesta técnica pero no costeadas, serán asumidas para ser incluidas en los precios de otras actividades o productos.

Se deberá entender por monto total de la oferta, el monto revisado y corregido por el Comité de Evaluación. Si el ganador no acepta el precio corregido por el Comité de Evaluación, se procederá a adjudicar al ofertante que haya obtenido el segundo lugar en la evaluación total de la oferta y así sucesivamente.

10. CONTENIDO Y PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

El(la) oferente debe presentar el contenido de la oferta en tres paquetes independientes, los cuales son:

1. a) Paquete N.º 1. Situación legal del oferente.
2. b) Paquete N.º 2. Oferta técnica del oferente.
3. c) Paquete N.º 3. Oferta económica del oferente

A continuación, se detalla el contenido de cada uno de los paquetes descritos anteriormente.

I. Contenido de los documentos de la Situación Legal del oferente (Paquete N.º 1):

En caso de persona física con actividad empresarial.

1. a) Personas físicas con actividad empresarial:

1. **Datos generales: nombre, dirección de residencia, teléfonos, correo electrónico.**
2. **CONSTANCIA DE SITUACION FISCAL**
3. **CREDECIAL INE.**
4. **DECLARACION ANUAL 2020**
5. **DECLARACION ANUAL 2021**
6. **ESTADOS FINANCIERO 2020, 2021**
7. **CV EMPRESARIAL**
8. **OPINION INFONAVIT**
9. **OPINION IMSS Carta No Adeudo.**
10. **OPINION SAT DEL MES INMEDIATO**
11. **COMPROBANTE DE DOMICILIO**

2. b) Personas Morales:

1. **ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA CON REGISTRO PÚBLICO DE LA PORPIEDAD.pdf**
2. **CONSTANCIA DE SITUACION FISCAL**
3. **INE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA**
4. **DECLARACION ANUAL 2020**
5. **DECLARACION ANUAL 2021**
6. **ESTADOS FINANCIERO 2020, 2021**
7. **CV EMPRESARIAL**
8. **OPINION INFONAVIT**
9. **OPINION IMSS Carta No Adeudo.**
10. **OPINION SAT DEL MES INMEDIATO**
11. **COMPROBANTE DE DOMICILIO**

II.- Contenido de los documentos de la oferta técnica (Paquete N° 2):

- i. Oferta técnica, de acuerdo a lo establecido en el [anexo N.° 1](#).
- ii. Programa de trabajo, pudiendo utilizar un diagrama Gantt del programa de la implementación objeto del presente concurso, detallando claramente la secuencia y plazo de ejecución de cada actividad. El plan propuesto deberá ser consistente con el enfoque técnico y la metodología, demostrando una comprensión de los términos de referencia y habilidad para traducirlos en un plan de trabajo factible dentro del plazo establecido.
- iii. Capacidad técnica del (la) oferente para desarrollar el proyecto, esta se comprobará con la presentación de la hoja de vida, títulos académicos y documentos de referencia emitidos por las instituciones para los cuales haya realizado trabajos similares a los requeridos en este concurso, dichas referencias pueden ser cartas de referencia, contratos u órdenes de compras y podrán ser emitidas por instituciones publicas o privadas.

Nota importante: El (la) oferente presentará juntamente con la oferta técnica los archivos electrónicos debidamente completados.

III. Contenido de los documentos de la oferta económica (Paquete N° 3):

El detalle de los precios ofertados de acuerdo al modelo presentado en el [anexo N.° 3](#). En caso de que la oferta contenga más de una opción, deberá identificarse el número de la opción y respetarse la presentación de los precios ofertados de acuerdo al [anexo N.°3](#).

La información electrónica deberá presentarse respetando la forma de presentación indicada en el numeral 12.2 de este documento.

11. CONSULTAS Y ACLARACIONES

Para preparar su oferta, el (la) ofertante deberá examinar cuidadosamente lo detallado en cada una de las secciones del presente documento. Por consiguiente, la AMB Consulting Company Group no serán responsables de las consecuencias derivadas de la falta de conocimiento o mala interpretación de estos documentos por parte del (la) ofertante.

Si algún ofertante necesita alguna aclaración de los términos de referencia o existieran dudas en cuanto a la interpretación de las mismas o contradicciones, discrepancias u omisiones, deberá notificarlo por escrito a la AMB Consulting Company Group Las preguntas serán dirigidas a la Dirección General, con atención CEO de Proyecto Hospital Spa la Ventana, al correo electrónico ambdireccion@hotmail.com a mas tardar el **15 de Abril a las 12:00 pm (hora de Pacífico GMT -7)**.

12. PRESENTACIÓN, IDIOMA, EJEMPLARES Y FIRMAS

12.1. PRESENTACIÓN DE OFERTAS EN FÍSICO

Para este concurso no aplica.

12.2. PRESENTACIÓN DE OFERTAS EN FORMATO ELECTRÓNICO

El(la) oferente deberá presentar las ofertas de manera electrónica al correo electrónico ambdireccion@hotmail.com de la siguiente manera:

1. La oferta deberá presentarse en idioma castellano.
2. Cada paquete debe almacenarse en un archivo por separado (Paquete N.º 1, paquete N.º 2 y paquete N.º 3).

El asunto del mensaje electrónico deberá indicar: “ **Propuesta para elaborar Proyecto Ejecutivo del Hospital Spa Bahía de La Ventana B.C.S. México**” nombre del LICITANTE.

La fecha límite de recepción de propuestas será el 15 de ABRIL de 2022 a las 12:00 p.m.

13. FORMA DE PAGO

El pago al ofertante ganador se hará después de concluir el trabajo pactado en un contrato definitivo que se firmará después de emitir la carta de aceptación de su propuesta objeto de esta convocatoria.

El contrato definitivo se pagará en pesos mexicanos y los impuestos, costos de transferencias y beneficios serán cubiertos por el (la) contratado(a). Los pagos se efectuarán por medio de cheque, abono a cuenta bancaria o transferencia electrónica bancaria por lo que se solicita al contratista proporcionar los datos de cuenta bancaria al momento de la firma de contrato definitivo.

Pagos % del costo total Productos a entregar, Tiempo de entrega debidamente aprobados.

1er. pago 50%

2do pago 20%

3er pago 30% finiquito.

El consultor deberá presentar factura a nombre de :

Si el pago es efectuado por medio de un medio que cobre comisiones, el licitante absorberá, con cargo a los fondos del Proyecto, por lo que, los costos de la transferencia cargados por el banco emisor; y será responsabilidad del contratado el pago de los costos de transferencia cobrados por el banco receptor y/o el banco intermediario, si los hubiera. No serán pagados por ningún concepto, los gastos que no estén autorizados y contemplados en este contrato.

14. GARANTÍAS DE CUMPLIMIENTO DE CONTRATO

La garantía de cumplimiento tiene por objeto garantizar que el (la) consultor (a) cumpla con todas las cláusulas establecidas en el contrato u orden de compra y que el servicio contratado sea entregado y recibido con calidad a entera satisfacción, tiempo de entrega, confidencialidad y demás obligaciones contractuales.

15. TIPO Y MONTO DE LA GARANTIA

Con el objetivo de garantizar el cumplimiento de las obligaciones de él (la) contratado(a), el ganador del concurso deberá de tramitar una garantía de anticipo, una de cumplimiento y al final una de vicios ocultos, que deberá ser emitida por una institución debidamente acreditada. Los costos de garantía corren por cuenta del ofertante ganador.

Las garantías se cancelarán cuando el producto que presente el (la) consultor (a) sea de entera satisfacción de la contratante, el cual será retornado contra la entrega del informe final o producto final debidamente aprobado por la contraparte técnica que da seguimiento al contrato.

16. COBRO DE LA GARANTÍA

En caso de incumplimiento, la AMB Consulting Company Group hará efectiva en un 100% la garantía de

cumplimiento de acuerdo a los siguientes casos:

- ➤ Incumplimiento injustificado del plazo contractual.
- ➤ Cuando el (la) contratado(a) no cumpla con lo establecido en los presentes términos de referencia, orden de compra o contrato.
- ➤ En caso de deficiencias en el suministro contratado, que generen daños o perjuicios a la compañía contratante. como perdida de información o interrupción de las operaciones normales de la compañía AMB Consulting Company Group.
- ➤ En cualquier otro caso que exista incumplimiento del contrato definitivo por parte de el (la) consultor (a).

17. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN.

La persona contratada se compromete a tratar confidencialmente toda la información proporcionada y documentos resultantes del proceso, así como los documentos que estén bajo su custodia, por lo que no podrá divulgarlos durante ni después de finalizada la consultoría como de su autoría.

Asimismo, se compromete a llevar a cabo las tareas asignadas, de acuerdo con los más altos estándares de competencia ética e integridad profesional, teniendo debida consideración a la naturaleza y propósito de los servicios asignados.

ANEXO 1. MODELO PARA PRESENTACIÓN DE OFERTA TÉCNICA

El enfoque técnico, la metodología y el plan de trabajo son componentes claves de la propuesta técnica. Se le sugiere que presente su propuesta técnica (incluyendo gráficos y diagramas) dividida en las tres partes siguientes:

1. a) Metodología. El ofertante deberá explicar su comprensión de los objetivos del trabajo, metodología para llevar a cabo las actividades y obtener el producto esperado, y el grado de detalle de dicho producto. El ofertante deberá explicar la metodología que propone adoptar y resaltar la compatibilidad de esta con el enfoque propuesto.
2. b) Plan de trabajo. En este capítulo deberá proponer las actividades principales del trabajo, su contenido y duración, fases y relaciones entre sí, etapas, y las fechas de entrega de los informes. El plan de trabajo propuesto deberá ser consistente con el enfoque técnico y la metodología, demostrando una comprensión de los TDR y habilidad para traducirlos en un plan de trabajo factible. Aquí se deberá incluir una lista de los informes que deberán ser presentados como producto final. El plan de trabajo deberá ser consistente con el Plan de Trabajo en el Anexo No. 2.
3. c) Hoja de Vida. Deberá detallar la descripción y experiencia desarrollada.

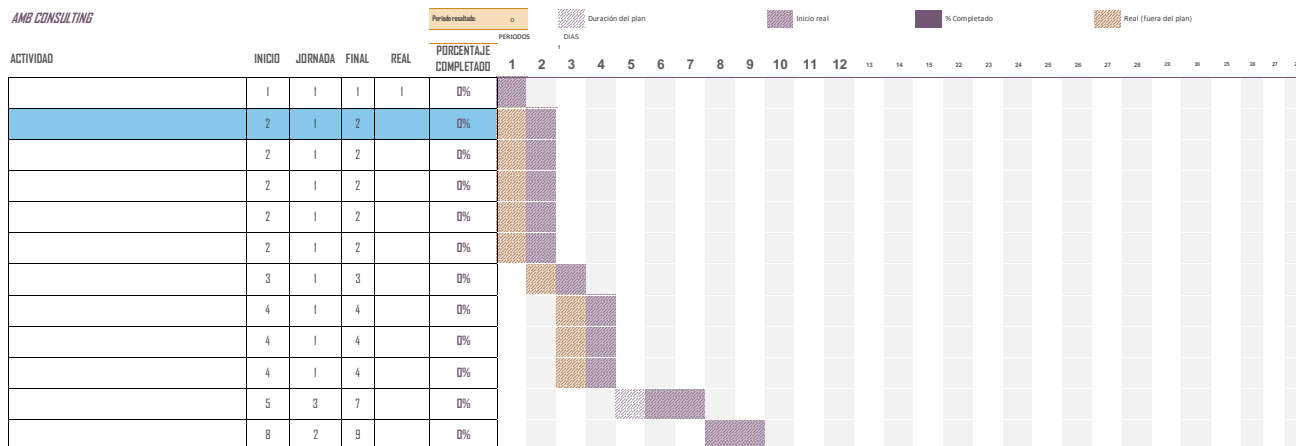




ANEXO 2. FORMATO DE PLAN DE TRABAJO.

PLAN DE TRABAJO

AMB CONSULTING



¹ Indique todas las actividades principales de trabajo, incluyendo entrega de informes (por ejemplo, inicial, provisional, informes finales), y otras etapas tales como aprobaciones por parte del Contratante. Para tareas en varias fases, indique separadamente las actividades, entrega de informes y etapas para cada fase.

² La duración de las actividades deberán ser indicadas en un gráfico de barras.



NOTIFICACIÓN DE PROPIEDAD:

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES PROPIEDAD EXCLUSIVA DE AMB CONSULTING COMPANY GROUP S DE R.L. DE C.V. Y NO DEBERÁ SER REPRODUCIDA O PUBLICADA POR NINGÚN MEDIO FUERA DE LAS EMPRESAS SIN PREVIO PERMISO POR ESCRITO DE PARTE DE SUS REPRESENTANTES LEGALES EN CONJUNTO. TODA COPIA IMPRESA, ES NO CONTROLADA Y ES RESPONSABILIDAD DEL PORTADOR USAR LA REVISIÓN VIGENTE.



ANEXO 3. MODELO PARA PRESENTACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA.

La oferta económica deberá presentar los siguientes ítems y otros que consideren necesarios para el desarrollo de la asistencia técnica:

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio Unitario Sin IVA	Monto Total Sin IVA
1	Honorarios		\$	\$
2	Papelería y materiales de apoyo			
3	Otros gastos relacionados			
MONTO TOTAL DE LA OFERTA PESOS MÉXICANOS				\$

Nombre de la empresa:

Nombre del contacto:

Correo electrónico:

Teléfono:

Nombre y firma del representante legal

(Sello de la empresa)

