

INFORME FINAL QUE PRESENTA TRANSPARENCIA MEXICANA RELATIVO A SU COLABORACIÓN COMO TESTIGO SOCIAL EN EL MONITOREO DEL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN DEL PROYECTO DENOMINADO “HOSPITAL REGIONAL DE ALTA ESPECIALIDAD DE ZUMPANGO” DEL GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO

A la sociedad en general:

Presentamos el informe de Transparencia Mexicana, A.C. (TM) correspondiente al monitoreo de la licitación pública internacional electrónica No. 44834001-001-08, del Proyecto de Prestación de Servicios (PPS) para el desarrollo del “Hospital Regional de Alta Especialidad de Zumpango” (Hospital) al que convocó la Secretaría de Salud del Gobierno del Estado de México (SSGEM), y en el que colaboró la Secretaría de Finanzas del Gobierno del Estado de México (SFGEM).

I. Colaboración de Transparencia Mexicana

Los Poderes Ejecutivo y Legislativo del Estado de México invitaron a TM a colaborar como Testigo Social (TS) del procedimiento de licitación; confiándole la tarea de observar el proceso, y de emitir un comunicado público en el que manifieste su colaboración testimonial e informe en su caso, si la licitación se llevó a cabo con transparencia, integridad, equidad, honestidad y ética.

En virtud, de que el Reglamento del Libro Décimo Sexto del Código Administrativo del Estado de México “de la participación Pública-Privada en proyectos para la Prestación de Servicios” (“El Libro”), en su Artículo 16.42, contempla la creación de un Comité de Proyectos como “... *órgano colegiado con facultades de opinión, que tiene como objetivo auxiliar a las Unidades Contratantes en la preparación y substanciación del procedimiento de adjudicación*”, TM fue invitada a formar parte del Comité de Proyectos, con derecho a voz, para dar cumplimiento a la determinación del Poder Legislativo.

Para observar el proceso de licitación, realizar el correspondiente monitoreo y elaborar el presente informe, TM designó a un equipo técnico para desarrollar su colaboración como TS eligiendo al Lic. José Sheinbaum, al Dr. Ante Salcedo y a la Lic. Carina Navarro como Asesores Técnicos (AT).

TM estuvo presente en las siguientes etapas de la licitación:

- Sesiones del Comité Técnico.
- Revisión de las bases y anexos.
- Modificación del documento de pre-bases, en respuesta a los comentarios recibidos después de su publicación.

- Juntas de aclaraciones.
- Visita al sitio destinado para la ubicación del Hospital.
- Evento convocado por la SFGEM y la SSGEM para explicar a los licitantes sobre los alcances de la oferta de BANOBRAS, para participar en el financiamiento de los cinco proyectos PPS.
- Etapa de precalificación opcional para la evaluación previa de la documentación administrativa, técnica y financiera.
- Recepción y apertura de propuestas.
- Evaluación de propuestas técnicas y económicas.
- Elaboración del dictamen.
- Acto de fallo.

Además de observar las etapas mencionadas del concurso, TM revisó los lineamientos y estrategias para la realización de la licitación, así como los procesos propuestos para la ejecución de la misma, y los documentos que se generaron en torno a ella.

Es conveniente señalar que TM no acompañó la elaboración de los estudios de costo-beneficio, en virtud de que su colaboración inició después de que la Cámara de Diputados del Estado de México ya había autorizado la realización de los cinco proyectos PPS, sin embargo, tuvo acceso a ellos, y pudo revisar la información contenida.

A lo largo de su colaboración, TM hizo recomendaciones puntuales tanto a la SFGEM como a la SSGEM, contribuyendo a generar un clima de equidad, objetividad, certidumbre y claridad del proceso licitatorio. Entre los comentarios y recomendaciones realizados por TM destacan los siguientes:

- Filmar y grabar los eventos públicos de la licitación.
- Establecer elementos claros para la evaluación de los proyectos arquitectónicos, así como para la definición precisa de los responsables de realizar dicha evaluación, y la mecánica con que trabajarían. Al respecto sugirió aprovechar la experiencia internacional y nacional de proyectos similares. Se insistió en la conveniencia de incorporar a un grupo evaluador de asesores expertos en esta materia, con objeto de ofrecer mayor certidumbre al procedimiento de la evaluación.
- Documentar la metodología de los talleres para los licitantes, previstos en las bases, con el objetivo de explicar la correcta integración de las propuestas.

- Aumentar la gradualidad en el puntaje para calificar, y en la ponderación asignada a cada uno de los elementos de las propuestas técnicas que se habían establecido en las pre-bases para la evaluación técnica; así como reducir el peso específico que se le había otorgado a la parte técnica (70 %) respecto a la parte económica (30%) dentro de la calificación total de las propuestas.
- Establecer y dar a conocer indicadores de desempeño para medir los resultados alcanzados en los servicios que serán proporcionadas por el Hospital.
- Solicitar una fianza de sostenimiento de oferta, con el objeto de desalentar la posible colusión entre los participantes, y/o la posibilidad de que la empresa ganadora no se presentara a firmar el contrato.
- Dar a conocer en detalle la estructura y la mecánica de funcionamiento del Fideicomiso.
- Poner en un sobre cerrado, el techo presupuestal para la licitación, antes de la apertura de las propuestas económicas.
- Realizar talleres para explicar a los licitantes la correcta presentación de las propuestas.
- Revisar los resultados preliminares de la evaluación técnica.

La SSGEM y sus asesores, en respuesta a las inquietudes manifestadas por los representantes de TM, consideraron en todo momento los comentarios realizados, y cuando lo consideraron prudente tomaron las acciones correctivas para darles cauce, o hicieron las aclaraciones necesarias a TM para explicar la razón de sus decisiones.

II. El Hospital Regional de Alta Especialidad de Zumpango

Bajo el esquema de los PPS, la SSGEM presentó el proyecto denominado “Hospital Regional de Alta Especialidad de Zumpango” en el cual se propone el financiamiento, diseño, construcción, equipamiento, operación y mantenimiento de las instalaciones del Hospital, incluyendo la dotación de 124 camas censables para hospitalización de pacientes, en presentación de salas con 4 camas y cuartos individuales; 29 consultorios; 5 quirófanos en hospital y 3 en cirugía ambulatoria; 28 especialidades; servicio integral de farmacia intrahospitalaria (unidos) y central de mezclas, medicina nuclear; área destinada para atención de pacientes quemados con 6 espacios de atención y la unidad de apoyo que permita realizar procedimientos específicos en cirugía ambulatoria y hemodiálisis (con 10 espacios, 2 de los cuales se destinarán a la atención de pacientes con infecciones contagiosas). Lo anterior permitirá la atención de 48 pacientes de manera sistemática y en su caso permitirá realizar trasplante renal.

Los Servicios Médicos que serán prestados son:

- Servicios de Hospitalización de Alta Especialidad Médica: Cardiología, Endocrinología, Gastroenterología, Ginecología, Hematología, Infectología, Medicina Interna de alta complejidad, Neumología, Unidad de Cuidados Intensivos (UCI), Unidad de Cuidados Intensivos Neonatales (UCIN), Unidad de Cuidados Intensivos Pediátricos, Neurología, Pediatría, Reumatología, Psiquiatría y Terapia de Grupo (Salud Mental), Psicología, Nefrología, Patología, Clínica del Sueño, Clínica del Dolor, Anestesiología, Obstetricia de alto riesgo.
- Hospitalización de Alta Especialidad Quirúrgica: Cirugía Maxilofacial, Cirugía Pediátrica, Cirugía Reconstructiva, Neurocirugía, Otorrinolaringología, Proctología, Traumatología y Ortopedia, Urología, Vascular Periférico, Oftalmología, Cirugía de Cabeza y Cuello, Urología Pediátrica, Nefrología Pediátrica.
- Hospitalización de Alta Especialidad Médica y Quirúrgica.
- Admisión Continua.
- Unidades de Apoyo: Hemodiálisis; Cirugía Ambulatoria; Terapia Intensiva; Banco de Sangre; Imagenología; Medicina Nuclear; Laboratorio de alta especialización y soporte; Farmacia Intrahospitalaria Unidosis; Central de Mezclas; Unidad de Atención a pacientes quemados; Estancia temporal para pacientes y familiares (albergue).

El Hospital deberá cumplir con los requerimientos tecnológicos y físicos que permitan al usuario recibir servicios médicos de calidad. El mantenimiento de las instalaciones y la oportuna reposición del equipo médico.

Los servicios que el licitante ganador deberá proporcionar en términos generales se describen a continuación:

- Disponibilidad, diseño, construcción y equipamiento del Hospital y de las instalaciones necesarias.
- Servicio de almacén.
- Servicio de atención a las instalaciones.
- Servicio de recepción y distribución de mensajería.
- Servicio de desinfección, fumigación y control de fauna nociva.
- Servicio de eliminación de residuos.
- Servicio de ahorro y uso eficiente de energía.
- Servicio de equipamiento general.
- Servicio de equipamiento médico.
- Servicio de estacionamiento.

- Servicios de informática.
- Servicio de jardinería.
- Servicio de limpieza.
- Servicio de mantenimiento.
- Servicio de portería.
- Servicio de provisión de alimentos.
- Servicio de ropería.
- Servicio de seguridad y vigilancia.
- Servicio de telecomunicaciones.
- Servicio de transporte.
- Fotocopiado y transferencia de información.
- Servicio para suministro de gases medicinales.
- Servicio de laboratorio.
- Servicio de hemodiálisis.

III. Asesores externos

La SSGEM contrató, en coordinación con la SFGEM, a diferentes firmas consultoras especializadas en temas técnicos, económicos y legales, para que le auxiliaran a definir los alcances y características del proyecto, a elaborar el estudio costo-beneficio, y a construir las bases de la presente licitación.

Los asesores externos fueron:

- El Ingeniero Sergio Gómez Ortega, elaboró el “análisis costo-eficiencia socioeconómico”.
- La consultora FOA Consultores, S.C., elaboró el análisis costo-eficiencia socioeconómico del proyecto.
- La consultora inglesa Currie & Brown, elaboró el estudio costo-beneficio. Se encargó de definir las características y alcances del proyecto, así como de elaborar los anexos técnicos de la licitación. Además de los aspectos económicos, financieros de las bases de licitación y de la evaluación de las propuestas.
- La firma de abogados JAUREGUI, NAVARRETE Y NADER, S.C., que estuvo a cargo de la elaboración de las bases de la licitación, integrando los anexos técnicos definidos por Currie & Brown.

Con la participación de dichos consultores, se integraron las bases para la licitación. Los asesores también establecieron la metodología que posteriormente se utilizaría para evaluar las propuestas, y participaron en todas las etapas de la licitación: juntas de aclaraciones, recepción de propuestas, evaluación de propuestas, y en la elaboración del dictamen final. La participación de los asesores técnico, económico y legal estuvo supervisada en todo momento por el área contratante, así como por la SFGEM.

IV. El proceso de la licitación

El proceso de licitación, con carácter internacional, se realizó sin mayores inconvenientes, en apego a lo estipulado por la normatividad del Estado de México para los PPS, y de acuerdo al cronograma de actividades que se muestra en la siguiente tabla:

Cronograma de actos del proceso de licitación

Publicación de pre-bases en la página de la SSGEM	Fecha original	Fecha modificada
Publicación de convocatoria	28/agosto/2008	
Venta de bases	Hasta el 12/diciembre/2008	17/marzo/2009
Juntas de aclaraciones (9 juntas)	29/septiembre/2008	29/septiembre/2008 17/octubre/2008 7/noviembre/2008 21/noviembre/2008 16/enero/2009 30/enero/2008 13/febrero/2009 9/marzo/2009 20/marzo/2009
Visita de campo al terreno	19/septiembre/2008	
Acto de la primera etapa (presentación de propuestas)	14/enero/2009	31/marzo/2008
Acto de la segunda etapa (apertura de propuestas económicas)	16/febrero/2009	14/mayo/2009
Acto del fallo	21/mayo/2009	12/junio/2009

La SFGEM y el SSGEM trataron de asegurar en todo momento que la licitación contara con una amplia participación de empresas y consorcios con la capacidad de realizar el proyecto, para lo cual efectuaron promociones a nivel nacional e internacional.

A finales del año 2008 se presentó la crisis financiera internacional, misma que trajo consigo incertidumbre y altos niveles de riesgo para las inversiones a largo plazo, especialmente para aquellas que además implican la utilización de moneda extranjera. Ante esta crisis, y en atención a la petición de todas las empresas participantes, la SFGEM y el SSGEM tomaron diferentes acciones.

Entre las acciones tomadas, se pueden resaltar dos muy importantes: la extensión de los plazos para la entrega de propuestas (del 14 de enero de 2009 al 31 de marzo de 2009), a la espera de que los mercados financieros se estabilizaran y los bancos nuevamente ofrecieran créditos, y la serie de intensas negociaciones con instituciones financieras, que buscaban promover el financiamiento del proyecto.

En particular, los esfuerzos realizados por la SFGEM y el área contratante resultaron en la emisión de una carta compromiso por parte de BANOBRAS, en la que dicha institución ofreció otorgar financiamiento atractivo a todas las empresas concursantes que lo solicitaran, y que además cumplieran con una serie de requisitos preestablecidos por el Banco.

El 26 de septiembre de 2008 se estableció el Comité de Proyectos con objeto de dar seguimiento y dirección al proceso de la licitación, dar oficialidad a los actos y documentos relacionados, opinar, y coadyuvar a la convocante en el proceso licitatorio.

El Comité de Proyectos estuvo integrado de la siguiente manera:

- Presidente y Administrador del Proyecto: Dr. Manuel Ángel Mendoza Álvarez. Coordinador de Hospitales Regionales de Alta Especialidad.
- Vocal: Lic. Francisco González Ortiz Mena, Director General de Financiamiento de Proyectos de la SFGEM.
- Secretario Ejecutivo del Comité: Lic. Susana Gabriela Zarate Nájera, Jefe de la Unidad Jurídica de la Coordinación de Hospitales Regionales de Alta Especialidad.
- C. David Parra Sánchez, Suplente del Representante de la Secretaría General de Gobierno de la Región Zumpango.
- Representante de la Subsecretaría de la Tesorería: Lic. María del Mar Rueda, Asesor del Subsecretario de Tesorería.
- Integrante adicional: M. en F. Francisco González Zozaya, Director General de Planeación y Gasto Público de la SFGEM.
- Representante de la Contraloría: Lic. Aurora Álvarez Lara, Jefa de la Unidad de Contraloría Interna del Instituto de Salud del Estado de México.
- Asesores Técnicos de TM con derecho a voz: Lic. José Sheinbaum, Dr. Ante Salcedo y Lic. Carina Navarro.

1. Publicación de pre-bases en la página web de la SFGEM

Por sugerencia de TM, la SSGEM decidió publicar en la página WEB del Gobierno del Estado de México el documento de pre-bases, para que fuera revisado por posibles concursantes, y éstos pudieran emitir comentarios antes de la publicación de las bases definitivas.

2. Juntas de revisión de pre-bases, publicación de bases, y venta de bases

Después de su publicación en la página WEB del Gobierno del Estado de México, se recibieron comentarios a las pre-bases por parte de diversos interesados en la licitación. El área solicitante, a través de sus asesores, hizo las modificaciones que consideró pertinentes al documento de pre-bases, y sostuvo reuniones con los AT de TM para revisar los cambios sugeridos, antes de publicar en Compranet las bases definitivas.

En el caso del sistema para realizar la evaluación de las propuestas técnicas, las sugerencias de los AT de TM fueron implementadas parcialmente. En particular, quedó sin atender la preocupación expuesta de definir con mayor detalle la metodología de evaluación, y la forma específica en que se evaluarían conceptos poco precisos como la “innovación”.

La convocatoria para participar en la licitación fue publicada en la Gaceta del Gobierno del Estado de México, Compranet y en diversos diarios de circulación nacional. Las bases se pusieron a disposición en la página de Compranet y su adquisición fue posible hasta el día 17 de marzo del 2009, con un costo de \$5,130.00.

Las empresas que compraron bases fueron:

- ABENGOA MÉXICO, S.A. DE C.V.
- PROMOTORA Y DESARROLLADORA MEXICANA, S.A. DE C.V.
- BANCO SANTANDER MÉXICO, S.A., INSTITUCIÓN DE BANCA MULTIPLE, GRUPO FINANCIERO SANTANDER.
- CONSTRUCTORA Y EDIFICADORA GIA + A, S.A. DE C.V.
- DRÄGER MEDICAL MÉXICO, S.A. DE C.V.
- SUMINISTRO PARA USO MEDICO Y HOSPITALARIO.
- CARLOS GUILLERMO ORTIZ.
- LA PENINSULAR, COMPAÑIA CONSTRUCTORA, S.A. DE C.V.
- SIEMENS, S.A. DE C.V.
- COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS INSTITUCIONALES, S.A. DE C.V.
- PROYECTOS Y DESARROLLOS DE INFRAESTRUCTURA, S.A.P.I, DE C.V.
- EULEN MÉXICO DE SERVICIOS, S.A. DE C.V.
- IGSA SOLUTIONS, SA DE CV

- CONCESIONARIA DE PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA, S.A. DE C.V.
- RELIABLE DE MÉXICO, S.A. DE C.V.
- CONCESIONES ALDESEM, SA DE C.V.
- INSTRUMEDICAL, S.A. DE C.V.
- CONSTRUCTORA TEYA, S.A. DE C.V.
- BIO-STERIL, S.A. DE C.V.
- CONSTRUCTORA GEN, S.A. DE C.V.
- GRUPO MARHNOS, S.A. DE C.V.

3. Juntas de aclaraciones

Durante las Juntas de Aclaraciones la convocante presentó explicaciones y modificaciones realizadas a las bases, y las respuestas a todas las preguntas que los concursantes entregaban antes de cada junta, ya fuera a través del correo electrónico o en forma escrita. Las aclaraciones y modificaciones, así como las respuestas a las preguntas de los concursantes, fueron incluidas en las actas de cada una de las juntas. Finalmente, se elaboró un nuevo documento de bases de la licitación, que incluyó las modificaciones que resultaron por iniciativa de la convocante y por las respuestas a los licitantes.

En todos los casos las preguntas fueron atendidas satisfactoriamente, o por lo menos sin que se presentaran manifestaciones al contrario por parte de los concursantes. Las respuestas fueron elaboradas en conjunto por los funcionarios públicos y los asesores externos, quienes las presentaron al Comité de Proyectos para su revisión y validación. Fue el Comité de Proyectos el encargado de entregar las respuestas a los concursantes, de forma impresa, oficial y definitiva, durante las juntas de aclaraciones. Las juntas de aclaraciones transcurrieron sin ningún contratiempo.

Como se ha mencionado, el proceso de licitación contemplaba, además de las juntas de aclaraciones, la realización de un taller en el que la convocante explicaría a los licitantes la correcta integración de sus ofertas. Esto con la intención de tener un mayor número de ofertas sólidas, y evitar la necesidad de tener que eliminar a concursantes por detalles técnicos que no necesariamente impactaran al verdadero valor del proyecto. Sin embargo, este taller no se realizó. Los AT de TM insistieron en que no se cancelaran los talleres, pero además de que fueron cancelados, las causas que motivaron la cancelación no fueron documentadas. En la última junta de aclaraciones, los licitantes recibieron en medio magnético la totalidad de las preguntas y respuestas, así como, la versión final de las bases.

4. Acto de recepción y apertura de propuestas

Conforme a lo establecido en las bases, la presentación de las ofertas se realizó en dos etapas secuenciales, una para presentar la propuesta técnica y la información complementaria en un sobre cerrado y una segunda etapa para presentar la propuesta económica también en un sobre cerrado. En ambas y en primera instancia, se aplicó un análisis cuantitativo de los documentos solicitados y posteriormente se pasó a un examen cualitativo para determinar las condiciones legales, técnicas y económicas requeridas. El 31 de marzo de 2009, dos licitantes presentaron y entregaron propuestas:

Licitante	Empresas integrantes de la propuesta
Consorcio Teya-IGSA	IGSA Solutions, S.A. de C.V. y Constructora Teya, S.A. de C.V.
Consorcio PRODEMEX	Promotora y Desarrolladora Mexicana, S.A. de C.V., Promotora y Desarrolladora Mexicana de Infraestructura, S.A. de C.V., y Desarrollo de Hospitales PROAN, S.A de C.V.

Las propuestas fueron recibidas por el Doctor Manuel Ángel Mendoza Álvarez, Coordinador de Hospitales Regionales de Alta Especialidad y Administrador del Proyecto, quién se apoyó en los asesores externos para realizar la revisión cuantitativa de los documentos relativos a la información complementaria y técnica. Los documentos fueron firmados por dos funcionarios públicos, el representante legal de una de las empresas licitantes y por uno de los AT de TM; haciendo lo mismo con los sobres cerrados con las propuestas económicas.

En dicho evento estuvieron presentes los representantes de la empresa MARHNOS, quienes de manera extraoficial comentaron que la documentación de su propuesta había llegado fuera del horario permitido. Posteriormente enviaron un comunicado ofreciendo una disculpa al respecto.

5. Proceso de evaluación

En las Bases se estableció que la evaluación de las propuestas se realizaría utilizando los criterios:

- Cumple o no cumple para los documentos identificados como PT-1, PT-2, PT-3, PT-4 y PT-5 y la documentación complementaria.
- A.1 Cuantitativa, tratándose de la revisión de que los documentos requeridos hayan sido presentados.
- A.2 Cualitativa. Análisis para corroborar que los documentos contengan los requisitos solicitados.
- Puntos y porcentajes para los documentos PT-1, Solución Técnica para ofrecer los servicios y PT-2 Experiencia.

6. Evaluación de propuestas técnicas

Para la calificación de la propuesta técnica se utilizó una tabla dividida en cuatro áreas, recibiendo un valor expresado en puntos que en su totalidad sumaban 100. A su vez, cada una de las áreas estaba subdividida en varios conceptos, a los cuales asignaron porcentajes que permitían valorar el grado de cumplimiento con lo solicitado.

Área	Puntos
1. Experiencia previa en proyectos que involucren diseño, construcción y administración de Instalaciones (hospitalarias)	10
2. Diseño y construcción para el Proyecto	30
3. Aspectos vinculados con el Equipamiento	25
4. Aspectos vinculados a la prestación de Servicios	35
Máximo de puntos adjudicables	100

En el tercer paso, la información de la propuesta económica, sería evaluada al igual que la técnica, por puntos y porcentajes, de forma tal que la calificación máxima sería de 100 puntos.

Finalmente para obtener la propuesta ganadora, los puntos obtenidos en la evaluación técnica se multiplicaron por un factor de ponderación del 70%, y los correspondientes a la evaluación económica por un factor del 30%. La suma de ambos correspondería a la calificación final. La oferta ganadora sería la de mayor puntaje

Para la revisión de las propuestas se formaron seis subcomités técnico-administrativos para coadyuvar en el análisis y evaluación, tanto de las cuatro áreas, como de los aspectos jurídicos y financieros.

- A. Subcomité de Diseño y Construcción
- B. Subcomité de Equipamiento
- C. Subcomité de Informática
- D. Subcomité para la Prestación de Servicios
- E. Subcomité Jurídico.
- F. Subcomité Financiero

Los subcomités fueron integrados por funcionarios expertos de la SSGEM y por personal de los despachos de asesores externos, contando con un líder, por lo menos 2 vocales técnico-administrativos, un asesor externo y un apoyo operativo.

La implementación de la metodología de evaluación y su formato estuvieron a cargo del asesor externo Currie & Brown; quien también se encargó de asesorar y coordinar el trabajo de todos los subcomités y de vaciar las calificaciones que emitían en la tabla unificada para la calificación de las propuestas de la evaluación, los subcomités trabajaron revisando uno a uno las dos propuestas presentadas.

Es conveniente señalar que se elaboraron minutas sobre los trabajos de los subcomités, las cuales fueron firmadas por todos sus integrantes, y que el vaciado de las calificaciones a las tablas comparativas se hizo a manera de presentación, proyectando el avance sobre una pared, y permitiendo a todos los evaluadores (y a los AT de TM) ver y entender la forma en que se llenaron dichas tablas.

La revisión cuantitativa con el criterio de cumple o no cumple de los documentos PT-1, PT-2, PT-3, PT-4 y PT-5 arrojó que ambas propuestas cumplieron.

7. Resultados de la Evaluación Técnica

En la evaluación cualitativa fue detectado un incumplimiento por parte de PRODEMEX al constatar que la información del documento PT-1.2.9 no contenía los requisitos obligatorios. Con apego a lo estipulado en el Libro XVI, la convocante solicitó a PRODEMEX que aclarara las imprecisiones encontradas en su propuesta técnica. De su respuesta se coligió que efectivamente dicha información no fue presentada. Para determinar la solvencia de la propuesta técnica de PRODEMEX, necesariamente se requería de disponer de la información del equipo propuesto por medio de una tabla en donde se indicaran las cantidades, marcas y especificaciones técnicas particulares de cada equipo; así como, la ubicación y vinculación con los espacios de las áreas de servicio y locales específicos del hospital; igualmente evidenciar que el equipo ofertado cumple con la legislación aplicable. Todo lo anterior, conforme a lo solicitado, con carácter de obligatorio, para el documento PT 1.2.9 de las Bases. Al no disponer de la anterior información, se configuraron las causales establecidas en las bases (punto 6 desechamiento de ofertas) para la descalificación de la oferta técnica de PRODEMEX, por lo tanto, la convocante procedió en este sentido.

Aspectos Cuantitativos

ID	Aspectos a Evaluar	Puntos Asignables	Puntos Obtenidos	% Obtenido
1.2	CONTRATOS ANTERIORES COMO:	4.50	4.50	100%
1.3	EXPERIENCIA EN SOPORTE DE LA OPERACIÓN DE:	3.00	3.00	100%
1.4	EMPRESAS QUE FORMAN CONSORCIO O SOCIEDAD:	2.50	0.00	0%
2.2	RESPUESTA AL CONTEXTO.	0.50	0.50	100%
2.3	APLICACIÓN DE FACTORES CONTRA SINIESTROS	0.50	0.25	50%
2.4	ACCESOS	0.50	0.00	0%
2.5	INTEGRACIÓN DE COMPONENTES ARQUITECTÓNICOS	0.50	0.50	100%
2.6	APORTACIÓN FORMAL.	1.38	1.38	100%
2.7	ARQUITECTURA ECOLÓGICA SUSTENTABLE	2.38	1.43	60%
2.8	RELACIÓN USUARIO-EDIFICIO Y FUNCIONALIDAD.	3.10	2.39	77%
2.9	SOLUCIÓN CONSTRUCTIVA.	2.00	0.52	26%
2.10	INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y DE ALUMBRADO	3.75	3.75	100%
2.11	INSTALACIONES HIDROSANITARIAS	1.38	1.38	100%
2.12	INSTALACIÓN DE AIRE ACONDICIONADO	2.25	1.35	60%
2.13	SISTEMA DE INTERCOMUNICACIÓN	1.50	0.95	63%
2.14	SISTEMA PARA EL AHORRO DE ENERGÍA	6.75	4.73	70%
2.15	CONTROL DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD	1.76	0.37	21%
2.16	DISEÑO Y SISTEMA DE ILUMINACIÓN	1.75	1.23	70%
3.2	EQUIPO DE AREAS CRITICAS	4.50	4.05	90%
3.3	EQUIPO MEDICO	4.00	1.20	30%
3.4	EQUIPO DE INFORMATICA	3.75	2.06	55%
3.5	EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES	3.50	2.28	65%
3.6	EQUIPO INDUSTRIAL	3.00	2.55	85%
3.7	EQUIPO DE TELEMEDICINA	2.50	0.50	20%
3.8	INSTRUMENTAL	2.00	0.50	25%
3.9	MOBILIARIO	1.75	1.05	60%
4.2	PROGRAMA DE MANTENIMIENTO	6.00	6.00	100%
4.3	PROPUESTAS INNOVADORAS EN MATERIA DE GESTION	3.00	3.00	100%
4.4	METODOS DE PRESTACIÓN (Deberá incluir la Metodología de inicio de act	5.00	5.00	100%
4.5	PERFIL DE PROFESIONALES	5.00	5.00	100%
4.6	PLANES DE CONTINGENCIA	5.00	5.00	100%
4.7	GESTIÓN DE LA CALIDAD DE LOS PROCESOS DE PRESTACIÓN DE SE	6.00	6.00	100%
4.8	PRESTACION DE SERVICIOS INTEGRALES (LABORATORIO, HEMODIAL	5.00	1.25	25%
	TOTAL	100.00	73.65	74%

En el caso del Consorcio Teya-IGSA, la revisión cualitativa de la propuesta resultó que si cumplía, por lo que se procedió a realizar la evaluación con el criterio de puntos y porcentajes de la información contenida en los puntos PT-1 y PT2 para asignar los puntos aplicables a su propuesta, con el siguiente resultado:

Resumen del puntaje técnico:

Aspectos	Puntos Asignables	Puntos Evaluados	Puntos Obtenidos	% Obtenido
1. Acreditación de capacidad técnica	10	10.00	7.5	75%
2. Diseño y construcción para el proyecto	30	30.00	20.71	69%
3. Aspectos vinculados con el equipamiento	25	25.00	14.19	57%
4. Aspectos vinculados con la presentación de los servicios	35	35.00	31.25	89%
TOTAL	100	100.00	73.65	74%

Para la evaluación por puntos y porcentajes, las Bases establecieron que la calificación mínima aceptable serían 70 puntos de un máximo de 100 posibles. Las ofertas con una calificación inferior al mínimo serían desechadas. En consecuencia, la oferta técnica del Consorcio Teya-IGSA, al obtener la calificación de 73.65 resultó solvente.

8. Acto de la segunda Etapa

El 14 de mayo de 2009, antes de iniciar el Acto de la Segunda Etapa de la Licitación, en atención a una sugerencia de los AT de TM, la convocante, entregó a TM en un sobre cerrado el documento con el techo presupuestal máximo, considerado para pago anual de referencia que estaba autorizada a aceptar. El importe fue de \$350.8 millones de pesos.

En el evento se dio a conocer que la oferta técnica del Consorcio Teya-IGSA cumplió con todos los requisitos obligatorios establecidos en las bases y además obtuvo la calificación de 73.65 puntos, que fue superior al mínimo requerido de 70.00 puntos, en consecuencia su oferta técnica, por resultar solvente, fue aceptada. También se informó que el Consorcio PRODEMEX incumplió con los requisitos técnicos solicitados, razón por la cual su propuesta fue desechada. Finalmente se procedió a la apertura solamente del sobre con la propuesta del Consorcio Teya-IGSA con el siguiente importe:

Pago anual por servicios \$ 299.5 millones de pesos
Pago total por los servicios \$ 7,038.3 millones de pesos

9. La evaluación de la propuesta económica

El trabajo fue realizado por el asesor externo Currie & Brown y consistió en determinar que la propuesta cumplía con todos los requisitos, constatar que tuviera congruencia con la propuesta técnica, es decir, comprobar que esta fuera suficiente para cubrir todos los costos de la propuesta técnica. Así como, verificar que los precios de los bienes ofertados estuvieran en concordancia con los precios de mercado.

Además Currie & Brown se dio a la tarea de comprobar los perfiles de pago propuestos por el Consorcio Teya-IGSA durante el horizonte de vida del Proyecto, estimando el Pago por Servicios y el Valor Presente Neto (VPN) de los mismos, utilizando la tasa de descuento aplicable al sector público (12%). Los resultados se presentan en la siguiente Tabla, con base a los cuales se determinó el Índice de Ponderación Técnico Económico (PTE) del Consorcio Teya-IGSA conforme a la metodología de evaluación.

Valor Presente Neto Teya-IGSA	
Pago por Servicios Anual (Millones de pesos MR 2009)	\$ 299.5
Meses 2011-2033	12
Meses 2034	6
Puntaje Económico	100

Precio por Servicios Total (Millones de pesos MR 2009)	\$ 7,038.3
VPN (Millones de pesos)	\$ 1,904.4
2009	\$ -
2010	\$ -
2011	\$ 299.50
2012	\$ 299.50
2013	\$ 299.50
2014	\$ 299.50
2015	\$ 299.50
2016	\$ 299.50
2017	\$ 299.50
2018	\$ 299.50
2019	\$ 299.50
2020	\$ 299.50
2021	\$ 299.50
2022	\$ 299.50
2023	\$ 299.50
2024	\$ 299.50
2025	\$ 299.50
2026	\$ 299.50
2027	\$ 299.50

2028	\$ 299.50
2029	\$ 299.50
2030	\$ 299.50
2031	\$ 299.50
2032	\$ 299.50
2033	\$ 299.50
2034	\$ 149.75

10.Determinación del licitante ganador

La propuesta del **Consorcio Teya-IGSA** habiendo cumplido con todos los requisitos establecidos en las bases de la licitación, resultó adjudicada con el contrato de prestación de servicios para realizar el proyecto denominado “Hospital Regional de Alta Especialidad de Zumpango”.

El procedimiento de evaluación se apegó a lo estipulado en las bases, los evaluadores trataron de usar un criterio uniforme y justo, para que no se diera el caso de favorecer o perjudicar a ningún concursante.

V. Valoración general del proceso

De acuerdo a lo observado por TM a través de su equipo técnico, el proceso de licitación se desarrolló con apego a la normatividad establecida para los PPS y las bases de la licitación.

El procedimiento observado por TM se desarrolló de manera ordenada, clara, en igualdad de condiciones para todos los participantes y sin contratiempos. Destacando, el interés legítimo de la SFGEM por favorecer la participación amplia y plural de empresas calificadas, y encontrar así una oferta de calidad y precio competitivos. En la opinión de TM la participación de los asesores externos contratados, fue dinámica, propositiva, profesional y objetiva.

VI. Conclusiones

TM acompañó las etapas del concurso, observando la forma en que estas se realizaron, y cuestionó los lineamientos, estrategias y acciones asumidas por los funcionarios públicos, y sus equipos de asesores. Los funcionarios y sus asesores consideraron en todo momento las inquietudes manifestadas por TM, y cuando lo consideraron prudente, tomaron las acciones correctivas necesarias, o en su caso hicieron las aclaraciones pertinentes a los AT.

De acuerdo a lo observado por TM, el proceso de licitación se desarrolló en orden, con claridad y transparencia, y sin contratiempos; sustentado en todo momento, por un interés legítimo de la SFGEM por favorecer la participación amplia y plural de empresas calificadas, y encontrar así una oferta de calidad y precio competitivos.

Por lo que concierne a la implementación de la propuesta ganadora del **Consortio Teya-IGSA**, es conveniente advertir que en caso de que se realicen adecuaciones al proyecto arquitectónico propuesto, y al equipamiento ofertado, estas modificaciones no podrán traducirse en un incremento a su propuesta económica, ya que esto representaría una afectación al interés público.

La renta mensual fija que pagará el Gobierno del Estado de México deberá corresponderse con avances cuantificables del cumplimiento de los objetivos que se fijaron para el HRAEZ. Por lo cual es conveniente la elaboración y aprobación de indicadores de desempeño que permitan una adecuada vigilancia por las autoridades gubernamentales y la sociedad civil.

El proceso se apegó, en todo momento, a las leyes del Estado de México.

Abril de 2011

**Transparencia Mexicana, A.C.
Testigo Social**

Lic. José Sheinbaum

Dr. Ante Salcedo

Lic. Maria Carina Navarro

Asesor Técnico designado
por
Transparencia Mexicana

Asesor Técnico designado
por
Transparencia Mexicana

Asesor Técnico designado
por
Transparencia Mexicana

Transparencia Mexicana, A.C. es una organización no gubernamental que enfrenta la corrupción en México desde una perspectiva integral, a través de políticas públicas y actitudes privadas que van más allá de la consigna política, para generar cambios concretos en el marco institucional y en la cultura de la legalidad en México. Fundada en 1999, es el Capítulo México de Transparencia Internacional, la coalición global contra la corrupción. Los miembros del Consejo Rector y su Presidente contribuyen voluntariamente al trabajo de la organización.