



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

## CONVOCATORIA DE LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL MIXTA NÚMERO 06820002-014-2015

### PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS QUE ESTÁN EN PROCESO PARA OBTENER LA DENOMINACIÓN DE DESARROLLO CERTIFICADO, ANTES DUIS, EN DOS PARTIDAS.

Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo (SHF), de conformidad con lo señalado en el artículo 134 constitucional y en cumplimiento con lo establecido en los artículos 25, 26 fracción I, 26 Bis fracción III, 27, 28 fracción I, 29 y 30 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, así como en su Reglamento y demás disposiciones jurídicas aplicables vigentes, a través de la Subdirección de Recursos Materiales y Servicios Generales, ubicada en avenida Ejército Nacional número 180, octavo piso, colonia Anzures, delegación Miguel Hidalgo, código postal 11590, México, Distrito Federal, convoca a los interesados a participar en esta licitación.

Con fundamento en la fracción III del artículo 26 Bis de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, se hace del conocimiento de los licitantes que la presente Licitación es de carácter mixto. De igual manera, en términos del artículo 39, fracción I, inciso b) del Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, se hace del conocimiento de los licitantes que no se aceptarán proposiciones a través del servicio postal o de mensajería.

#### 1. INFORMACIÓN RELATIVA A LA LICITACIÓN.

##### 1.1 Definiciones.

1. **Compranet:** Tendrá el significado establecido en la fracción II del artículo 2 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.
2. **Convocante:** La Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.
3. **Ley:** Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.
4. **Licitante:** La persona que participe en el presente procedimiento de licitación pública.
5. **Proveedor:** la persona con quien se celebre el contrato de prestación de servicios a que se refiere esta licitación pública.
6. **Reglamento:** Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.
7. **SHF:** La Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.
8. **SRMSG:** La Subdirección de Recursos Materiales y Servicios Generales de Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.

##### 1.2 Lugar de consulta de la convocatoria.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 30 de la Ley, esta convocatoria estará disponible para su consulta a partir de la fecha de su publicación en Compranet y hasta el **día 26 de noviembre de 2015**. Dicha convocatoria podrá ser consultada en la SRMSG, ubicada en



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

avenida Ejército Nacional número 180, octavo piso, colonia Anzures, delegación Miguel Hidalgo, código postal 11590, México, Distrito Federal, en días hábiles bancarios, o a través de Compranet en la dirección electrónica: [www.compranet.gob.mx](http://www.compranet.gob.mx).

El horario de consulta de la convocatoria en las instalaciones de la convocante será de 9:00 a 14:00 horas y de 16:30 a 18:00 horas, previa cita, que se deberá concertar al teléfono 52.63.45.00 extensión 4664 o al correo electrónico [eogarcia@shf.gob.mx](mailto:eogarcia@shf.gob.mx).

### **1.3 Modificaciones a la convocatoria.**

Con fundamento en el artículo 33 de la Ley, se podrán realizar modificaciones a los aspectos de la convocatoria, siempre y cuando no se realicen con el objeto de limitar el número de licitantes. Dichas modificaciones podrán realizarse a más tardar el séptimo día natural previo al acto de presentación y apertura de proposiciones, debiendo ser difundidas en Compranet a más tardar el día hábil siguiente a aquél en que se efectúen.

Las modificaciones a la convocatoria, en ningún caso podrán consistir en la sustitución de los [servicios](#) convocados originalmente, adición de otros de distintos rubros o en variación significativa de sus características. Cualquier modificación a la convocatoria de la licitación, incluyendo las que resulten de la o las juntas de aclaraciones, formará parte de la convocatoria y deberá ser considerada por los licitantes en la elaboración de su proposición.

### **1.4 Asistencia de terceros.**

De conformidad con el penúltimo párrafo del artículo 26 de la Ley, cualquier persona podrá asistir a los actos de este procedimiento de licitación, en calidad de observador, bajo la condición de registrar su asistencia y abstenerse de intervenir en cualquier forma en los mismos.

### **1.5 Notificaciones**

En términos del artículo 37 Bis de la Ley, una copia de las actas de la junta de aclaraciones, del acto de presentación y apertura de proposiciones y del acto de fallo, se colocarán en el pizarrón de la SRMSG para notificar su contenido a los Licitantes que no hubieren asistido a los eventos por un término de cinco días hábiles. Asimismo, en términos de dicho artículo de la Ley, un ejemplar de dichas actas se difundirá en Compranet para efectos de su notificación a los licitantes que no hayan asistido a los actos. Dicho procedimiento sustituirá a la notificación personal.

### **1.6 Tipo de licitación.**

Este proceso de contratación se refiere a una licitación pública nacional "mixta", en los términos estipulados en la fracción III del artículo 26 bis y fracción I del artículo 28 de la Ley.

### **1.7 Reducción de plazo**

No aplica en esta licitación.

## 1.8 Relación de anexos.

- A Especificaciones Técnicas.
- A1 Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados.
- B Aspectos Administrativos.
- C Formato de información para acreditar la existencia legal y personalidad jurídica del licitante.
- D Formato de escrito que deberán presentar las personas que participen en la Junta de Aclaraciones para dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 33 bis de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.
- E Documentos que deberán ser firmados autógrafamente por persona facultada para ello.
- F Constancia de recepción de documentos que los licitantes entregan a la Convocante en el acto de presentación y apertura de proposiciones.
- G Criterios de Evaluación y Asignación
- H Formato de oferta (Económica).
- I Formato para la manifestación de no encontrarse en alguno de los supuestos establecidos por los artículos 50 y 60 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.
- J Modelo de texto de Póliza de Fianza de cumplimiento que presentará(n) el (los) Proveedor(es) adjudicado(s) para: Garantizar el debido cumplimiento de las obligaciones derivadas de los contratos, la calidad de los **servicios**, así como cualquier otra responsabilidad.
- K Formato del documento de “Compromisos con la Transparencia”.
- L Modelo de Contrato
- M Causas de Desechamiento.
- N Formato para la manifestación micro, pequeñas y medianas empresas.
- O Afiliación a cadenas productivas.

**Nota:** Para mejor conducción de este concurso, preferentemente se deberán utilizar los formatos integrados a la misma, los cuales contienen los datos mínimos necesarios. Podrán utilizar documentos membretados de su empresa los cuales deberán cumplir cuando menos con los datos solicitados en cada formato.

## 2. CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES DE CONTRATACIÓN DE LOS **SERVICIOS**.

### 2.1 Descripción de los **servicios**.

Esta licitación se refiere a la **contratación de los servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas**, cuyas cantidades, características y especificaciones se describen en el **anexo “A”**, así como en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo “A1”** de esta convocatoria.

Con fundamento en la fracción XII del artículo 29 de la Ley, se hace del conocimiento de los licitantes que la asignación se realizará por partida.

## 2.2 Opciones de cotización de los servicios.

No se aceptarán opciones. Los licitantes deberán presentar una sola proposición, por la(s) partida(s) en las que deseen participar, la cual debe cumplir con lo solicitado en el anexo "A", la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados anexo "A1", anexo "G" y con los requisitos y condiciones de esta convocatoria.

Los licitantes que participen deben considerar que deberán presentar la documentación técnica, legal y administrativa por cada partida en la que desea participar. Es decir, si participan por las partidas 1 y 2, deberán presentar un tanto de la documentación requerida para cada una de las partidas.

Las condiciones contenidas en la licitación y en las propuestas, que en su caso sean presentadas no podrán ser negociadas.

Lugar y condiciones de entrega de los servicios.

Los servicios objeto de esta licitación se entregarán conforme a lo establecido en el anexo "A" en cuanto a lugar y horario. Los mismos serán entregados en la Dirección de Desarrollo Urbano y Relaciones Institucionales, ubicada en avenida Ejército Nacional número 180, piso 3, colonia Anzures, delegación Miguel Hidalgo, código postal 11590, México, Distrito Federal.

## 2.3 Tiempo de prestación de los servicios y vigencia del contrato.

El licitante deberá comprometerse, por escrito y en papel con membrete del propio licitante, para el caso de que resulte ganador, a iniciar la entrega de los servicios a partir de la firma del contrato respectivo. Dicho documento deberá ser presentado en el sobre que contiene la proposición técnica y demás documentación, en los términos señalados en el anexo "B". Los servicios podrán requerirse y prestarse a partir de la fecha de firma del contrato y hasta 12 semanas posteriores, conforme a lo señalado en el numeral 6 de la proposición técnica.

## 2.4 Casos de rechazo o devolución.

En caso de resultar ganador, el licitante deberá comprometerse por escrito a reponer los servicios que resultaren rechazados o devueltos, en un lapso de 5 días hábiles bancarios, contado a partir de la manifestación del rechazo o devolución por la convocante. De no atenderse esta situación, la convocante aplicará penas convencionales conforme a lo establecido en el punto 7.2 de esta convocatoria y en el contrato respectivo.

Dicho documento deberá ser presentado dentro del sobre que contiene la proposición técnica y demás documentación en los términos del anexo "B".

## 2.5 Garantía de los servicios.

El licitante deberá garantizar la buena calidad de los servicios durante toda la vigencia del contrato y hasta por un plazo de 30 días naturales posteriores.



## **2.6 Precios y moneda en que se cotizará y efectuará el pago.**

Los precios serán fijos y firmes durante la vigencia del Contrato. Los precios que los licitantes establezcan en su proposición económica deberán expresarse en moneda nacional, indicando el costo total de su proposición con número y letra (la discrepancia entre estos dos dará lugar a tomar como verdadera la cantidad expresada en letra).

## **2.7 Anticipos**

SHF no otorgará anticipos por la [prestación de los servicios](#) objeto de este procedimiento de contratación.

## **2.8 Condiciones de pago que se aplicarán.**

Los pagos se realizarán conforme lo indicado en el [anexo "A"](#), en moneda nacional, en un plazo no mayor de 20 (VEINTE) días naturales contados a partir de la fecha en que se haya entregado la factura correspondiente, debidamente requisitada y siempre que se hayan [entregado los servicios](#) a entera satisfacción de la convocante.

El proveedor deberá remitir la(s) factura(s) acompañada del XML correspondiente, al correo electrónico que la convocante determine para tal efecto, siendo de su exclusiva responsabilidad cualquier retraso en el cumplimiento de dicho plazo. En este sentido, los licitantes se dan por enterados de este requisito por el simple hecho de presentar una proposición para participar en esta licitación.

Los pagos se realizarán mediante transferencia bancaria en la cuenta que indique el Proveedor.

Los pagos se sujetarán también a los términos previstos en las "DISPOSICIONES Generales a las que deberán sujetarse las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal para su incorporación al Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo", publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 28 de febrero de 2007 y sus modificaciones del 6 de abril de 2009 y 25 de junio de 2010 publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

Facturar sus servicios con un Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI) el cual deberá cumplir con los requisitos de la normatividad fiscal vigente. El CFDI consta tanto del archivo en formato XML como del PDF, ambos deberán ser enviados al siguiente Buzón Fiscal (correo electrónico): [cfdshf@shf.gob.mx](mailto:cfdshf@shf.gob.mx), marcándole copia a las siguientes direcciones de correo electrónico [eogarcia@shf.gob.mx](mailto:eogarcia@shf.gob.mx) y [ranunez@shf.gob.mx](mailto:ranunez@shf.gob.mx).

## **2.9 Impuestos y derechos.**

La SHF pagará únicamente el Impuesto al Valor Agregado, por lo que todos los demás impuestos, derechos y gastos que se generen correrán por cuenta del licitante.

## **2.10 Garantía de cumplimiento de contrato.**

Para garantizar el cumplimiento del Contrato, el Proveedor deberá presentar, dentro de los 10 (DIEZ) días naturales siguientes a su firma, una fianza expedida a favor de la SHF, por una

institución legalmente autorizada para ello, por el 10% (diez por ciento) del monto total del Contrato, en moneda nacional y sin incluir el Impuesto al Valor Agregado.

El texto de la garantía mencionada deberá ser el que se incluye en el modelo de contrato, contenido en el **anexo “J”** de la convocatoria.

En términos de lo establecido en el inciso c) de la fracción I del artículo 103 del Reglamento, la garantía deberá estar vigente hasta la total aceptación por parte de la SHF de **los servicios** objeto de este procedimiento de contratación, así como durante la substanciación de todos los recursos legales o de los juicios que se interpongan y hasta que se dicte resolución definitiva.

La cancelación de esta garantía se realizará dentro de los 30 (TREINTA) días naturales posteriores a que concluya el plazo de la vigencia del contrato, siempre y cuando el Proveedor haya cumplido satisfactoriamente con las obligaciones derivadas del mismo.

### **2.11 Modelo de contrato.**

El modelo de contrato que se celebrará, es el que aparece como **anexo “L”** de esta convocatoria.

### **2.12 Modificaciones al contrato.**

Conforme con lo dispuesto en el artículo 52 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, se podrán celebrar convenios modificatorios al contrato respectivo, sin tener que recurrir a una nueva licitación, y deberán formalizarse por escrito, siempre y cuando no se rebase en conjunto el 20% del monto o cantidad de los servicios establecidos originalmente. Asimismo, se deberán mantener los precios y las especificaciones técnicas, así como contar con la disponibilidad presupuestaria correspondiente. Los instrumentos legales respectivos deberán ser suscritos por el servidor público que lo haya hecho en el contrato, o por quien legalmente lo sustituya o esté facultado para ello. En caso de modificaciones al contrato, se observará lo establecido en el artículo 91 del Reglamento.

### **2.13 Prórrogas al cumplimiento del contrato.**

La prórroga o prórrogas al contrato se podrán otorgar siempre y cuando éstas sean solicitadas por escrito a la SRMSG antes del vencimiento de la fecha de cumplimiento del mismo, bajo los siguientes supuestos:

- a) Cuando existan causas fortuitas o de fuerza mayor que imposibiliten al proveedor realizar la **entrega de los servicios** de manera oportuna.
- b) Cuando por causas ajenas al proveedor, debidamente justificadas, no sea posible **entregar los servicios**. No obstante el proveedor deberá indicar la fecha definitiva de ejecución de los mismos.
- c) Cuando existan causas atribuibles a la SHF que no permitan la **entrega oportuna de los servicios** a cargo del Proveedor.

En cualquiera de los supuestos deberá formalizarse el convenio modificatorio respectivo, no procediendo la aplicación de penas convencionales por atraso. En caso de que el proveedor no obtenga la prórroga de referencia, por ser causa imputable a éste el atraso, se hará acreedor a la aplicación de las penas convencionales.

#### **2.14 Licencias, autorizaciones, permisos, marcas, patentes y otros derechos exclusivos.**

El licitante que resulte ganador asumirá la responsabilidad total, en el caso de que al **entregar los servicios** o con los resultados de los mismos infrinja patentes, marcas, licencias o viole registro de derechos de autor o propiedad intelectual, de conformidad con las disposiciones jurídicas que resulten aplicables.

En caso de que **los servicios** a contratar requieran una autorización particular y permisos conforme a otras disposiciones, y cuando dichas licencias, autorizaciones o permisos no estén mencionados en los términos de referencia (**anexo "A"**), el licitante deberá considerarlos para efectos de presentar sus ofertas técnica y económica.

En caso de violaciones en materia de derechos inherentes a la propiedad intelectual, la responsabilidad estará a cargo del licitante o proveedor adjudicado. Asimismo, los derechos de propiedad intelectual que deriven de **los servicios** materia de contratación, se estipularán a favor de la Sociedad Hipotecaria Federal, en los términos de las disposiciones normativas aplicables

#### **2.15 Afiliación al programa de Cadenas Productivas.**

La SHF invita a los licitantes para que se afilien al "Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera, S.N.C." y se inscriban en el Directorio de Proveedores del Gobierno Federal de Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.

Para efectos de lo anterior, podrán comunicarse al número telefónico 5089 6107 desde el Distrito Federal o del interior, sin costo, al 01 800 Nafinsa (01 800 6234672), o acudir a las oficinas de Nacional Financiera, S.N.C., ubicadas en Av. Insurgentes Sur 1971, Col. Guadalupe Inn, C.P. 01020, en México, D.F., donde será atendido para el proceso de afiliación.

Con su afiliación al Programa formará parte del directorio de compras para ser proveedor elegible para el sistema de compras del Gobierno Federal. La afiliación al programa es gratuita y por única vez. Mayor información disponible en: <https://www.comprapymesmexico.gob.mx>.

#### **2.16 No adeudo de contribuciones fiscales.**

Los licitantes deberán presentar la Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales que expide el SAT, prevista en la regla 2.1.27 de la Resolución Miscelánea Fiscal para el 2015, o aquella que en el futuro la sustituya. La Opinión de Cumplimiento expedida por el SAT, deberá presentarse dentro del sobre de la propuesta técnica. La **no presentación del mismo no será causa de descalificación**; sin embargo el licitante que resulte adjudicado, invariablemente deberá presentar la Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales POSITIVA y VIGENTE, previo a la firma del contrato. En ningún caso se contratará con personas que no se encuentren al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.



Tratándose de las propuestas conjuntas las personas que integren la propuesta deberán presentar la Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales a que se hace referencia en el párrafo anterior, por cada una de las obligadas en dicha propuesta conforme a lo establecido en el *“OFICIO Circular por el que se establece el procedimiento que deberán observar las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y las entidades federativas que realicen contrataciones con recursos federales, previo a la formalización de los contratos o pedidos que sean celebrados bajo el ámbito de las leyes de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, y de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas, para verificar que los proveedores o contratistas están al corriente en sus obligaciones fiscales”*, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de septiembre de 2008.

### **3. REQUISITOS PARA PARTICIPAR EN LA LICITACIÓN.**

Los interesados que deseen participar en esta licitación deberán presentar los siguientes documentos y, preferentemente, identificarlos con el número que se señala en el **anexo “F”** de esta convocatoria.

Toda la documentación legal y administrativa que se solicita en esta convocatoria, el **anexo “A”**, así como en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo “A1”** de esta convocatoria de la misma deberá presentarse en original, salvo que en esta convocatoria se establezca de manera expresa, que el requisito específico puede acreditarse con la presentación de copia fotostática dentro del sobre que contendrá las proposiciones técnica y económica y demás documentación anexa.

En caso de que el licitante, tenga que presentar documentación corporativa que no pueda dejar en poder de la convocante, deberá adjuntar el original en el sobre que contiene sus proposiciones acompañado de las copias fotostáticas respectivas, debidamente rubricadas, pudiendo solicitar su devolución en el propio acto de presentación y apertura de proposiciones.

#### **3.1 Documentos que se deben entregar para solicitar aclaraciones a la convocatoria.**

La asistencia por parte de los licitantes a la junta de aclaraciones es optativa, sin embargo, las personas que pretendan solicitar aclaraciones a los aspectos contenidos en la convocatoria deberán presentar un escrito, en el que expresen su interés en participar en la licitación, por si o en representación de un tercero, manifestando la información que se solicita en el **anexo “D”**, así como una copia fotostática de la identificación oficial vigente con fotografía y firma del licitante o, en su caso, de su representante.

#### **3.2 Idioma en que deberán presentarse las proposiciones, anexos técnicos y folletos.**

Las proposiciones técnica y económica, relativas a esta convocatoria y sus anexos, así como la demás documentación que se relaciona en esta Convocatoria, deberán presentarse en idioma español. Tratándose de anexos técnicos y folletos, podrán presentarse en idioma distinto al español, debiendo acompañar a dicha documentación una traducción simple al español.



### 3.3 Requisitos documentales.

La documentación deberá presentarse sin tachaduras ni enmendaduras. Las proposiciones técnica y económica, así como la documentación distinta de aquéllas, deberán contener las firmas autógrafas del licitante o, en su caso, de su representante o apoderado legal. El incumplimiento a estos requisitos será motivo de descalificación.

Los interesados en participar en este procedimiento de contratación deberán entregar a SHF sus proposiciones en sobre cerrado, el cual deberá contener los siguientes documentos:

- a) Su proposición técnica que incluya la descripción detallada de **los servicios** que oferta de acuerdo con lo solicitado en el **Anexo “A”**, la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo “A1”**, **anexo “G”** y el punto 3.6 de esta convocatoria. Dicha proposición deberá presentarse en papel con membrete de cada licitante, sin tachaduras, ni enmendaduras, firmada por el licitante o por su representante o apoderado legal, identificando la firma con su nombre en la última hoja.
- b) Su proposición económica que contenga la cotización de **los servicios** que oferta y los demás requisitos solicitados en el punto 3.6 de esta convocatoria. Los **servicios deberán** expresarse en pesos moneda de curso legal de los Estados Unidos Mexicanos, identificando el costo total de su proposición con número y letra, en papel con membrete de cada licitante, sin tachaduras, ni enmendaduras, firmada por el licitante o por su representante o apoderado legal, identificando la firma con su nombre en la última hoja. Para presentar su proposición económica, los licitantes podrán utilizar el formato que se adjunta a esta convocatoria como **Anexo “H”**.
- c) Un escrito mediante el cual el licitante o, en su caso, su representante manifieste bajo protesta de decir verdad, que cuenta con facultades suficientes para comprometerse por sí o por su representada. Invariablemente, el escrito que presenten los licitantes deberá contener los datos requeridos en el **anexo “C”**. En caso de contar con un correo electrónico, los licitantes deberán incluirlo en este escrito. Asimismo, deberán acompañar copia fotostática de la identificación oficial vigente, con fotografía y firma del licitante o de su representante o apoderado legal. En términos del artículo 48 fracción VII del Reglamento, no será motivo de descalificación la falta de identificación o de acreditamiento de la representación de la persona que solamente entregue las proposiciones, pero sólo podrá participar durante el desarrollo del acto de presentación y apertura de proposiciones técnicas y económicas con el carácter de oyente. Con la finalidad de acreditar la existencia legal y personalidad jurídica, para efectos de la suscripción de las proposiciones y, en su caso, firma del contrato, el licitante deberá entregar debidamente llenado el formato que se adjunta a esta convocatoria como **anexo “C”** y, en caso de resultar adjudicado, deberá presentar original y copia simple de la documentación a que hace referencia el citado **anexo “C”** y el punto 4.4 de esta convocatoria.
- d) Que incluya una manifestación bajo protesta de decir verdad, en términos del **Anexo “B”**, en papel con membrete del propio licitante, declarando que:
  1. Mi representada es de Nacionalidad Mexicana, y en caso de resultar adjudicada previo a la firma del contrato, presentará para su cotejo, original o copia certificada de los siguientes documentos: Testimonio de la escritura pública en la que conste que fue constituida conforme a las leyes mexicanas y que tiene su domicilio en el territorio nacional (tratándose de persona física, copia certificada del acta de nacimiento o, en su caso, carta de naturalización respectiva, expedida por la autoridad competente, así

como la documentación con la que acredite tener su domicilio legal en el territorio nacional).

2. Los **servicios** ofertados cumplen con las especificaciones fijadas en las Normas del Anexo "A", la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo "A1"**, las Normas Oficiales Mexicanas, las normas mexicanas y a falta de éstas, con las normas internacionales o, en su caso, las normas de referencia, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 55 y 67 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización. En caso de que el licitante determine que no existen Normas Oficiales que le resulten aplicables, deberá manifestarlo bajo protesta de decir verdad, sustituyendo el punto 2 del **Anexo "B"**, señalando, en su caso, las normas que resulten aplicables.
3. A su representada no se le ha determinado mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación impedimento para contratar o celebrar contratos con la Administración Pública Federal.
4. Por sí mismo o través de interpósita persona, se abstendrá de adoptar conductas para que los servidores públicos de SHF, induzcan o alteren las evaluaciones de las proposiciones, el resultado del procedimiento u otros aspectos que otorguen condiciones más ventajosas en relación con los demás participantes.
5. Que **los servicios serán entregados** en los términos y plazos requeridos por SHF en la convocatoria de esta licitación, el contrato y sus anexos.
6. Su proposición incluirá todos **los servicios**, viáticos, gastos y demás erogaciones que, en su caso, se requieran para la **oportuna entrega de los servicios**, sin costo adicional para la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.
7. Cuenta con la capacidad técnica, legal, económica y administrativa para la correcta y oportuna **entrega de los servicios**.
8. En términos de lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, cuenta con personal con discapacidad en una proporción igual o superior al cinco por ciento de la totalidad de su planta de empleados, cuya antigüedad no sea inferior a seis meses (Este punto deberá omitirse en caso de no ser aplicable. En caso de que sí resulte aplicable, el licitante deberá anexar copia del aviso de alta al régimen obligatorio del Instituto Mexicano del Seguro Social de los trabajadores respectivos).
9. **IMPORTANTE:** De conformidad con lo establecido en la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental, toda la documentación proporcionada por los participantes en un procedimiento de licitación, es pública, a reserva de que se indique lo contrario. Por lo anterior, y de considerarse así, el licitante deberá incluir, dentro del **anexo "B"**, este punto, en la cual manifieste el carácter de las proposiciones en términos de los artículos 18 y 19 de la Ley antes mencionada. El no incluir este punto dentro del **anexo "B"** citado, no limita la participación del licitante, en el entendido que de no presentarla se asumirá que la información proporcionada es de carácter público.
10. Las proposiciones técnica y económica presentadas tendrán validez obligatoria de sesenta días naturales, contados a partir de la fecha en la que se celebre el acto de apertura de proposiciones.
11. En caso de resultar ganador, se compromete a **reponer los servicios** que resultaren rechazados o devueltos, en un lapso de, contado a partir de la manifestación del rechazo o devolución por la convocante. De no atenderse esta situación, la SHF aplicará penas convencionales conforme a lo establecido en la convocatoria de licitación y en el contrato respectivo.

12. Ha revisado el contenido de la convocatoria de licitación y está de acuerdo con todos y cada uno de sus puntos. Asimismo, se sujeta a la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, a su Reglamento 5 días hábiles bancarios y a las demás disposiciones jurídicas aplicables, en todos sus aspectos, por lo que dará cumplimiento a dicha convocatoria y a la normatividad indicada.
  13. En caso de que resulte ganadora mi representada asumirá la responsabilidad total en el caso de que con la prestación de los servicios se infrinjan patentes, marcas, licencias o se violen registros de derechos, de conformidad con las disposiciones jurídicas que resulten aplicables.
  14. Declaro bajo protesta de decir verdad, que los precios que se presentan por mi representada en su propuesta económica, serán fijos durante la vigencia del contrato.
  15. Declaro bajo protesta de decir verdad que mi representada garantiza la prestación de los servicios durante toda la vigencia del contrato y hasta treinta días hábiles posteriores, a menos que en el anexo "A" se establezca un plazo distinto.
  16. En caso de resultar ganadores, mi representada se compromete a prestar los servicios y sustituir a quien SHF solicite, en los términos y condiciones señalados en el anexo "A", así como en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo "A1"** de esta convocatoria. De no atenderse esta situación, la SHF aplicará penas convencionales conforme a lo establecido en la convocatoria y en el contrato respectivo.
- e) Escrito de declaración de documentos que deberán ser firmados autógrafamente por persona facultada para ello (**Anexo "E"**)
  - f) Constancia de recepción de documentos que los licitantes entregan a la convocante en el acto de presentación y apertura de proposiciones (**Anexo "F"**)
  - g) Formato de oferta (Técnica) (**Anexo "G"**)
  - h) Formato de oferta (Económica) (**Anexo "H"**)
  - i) Formato para la manifestación de no encontrarse en alguno de los supuestos establecidos por los artículos 50 y 60 antepenúltimo párrafo, de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público. (**Anexo "I"**).
  - j) Formato de compromisos con la transparencia. (**Anexo "K"**)
  - k) Causas de desechamiento (**Anexo "M"**)
  - l) Formato para la manifestación que deberán presentar los licitantes que participen en los procedimientos de contratación. (**Anexo "N"**)
  - m) La documentación que se solicita en esta convocatoria y en el **anexo "A", anexo "A1" y anexo "G"** para acreditar la experiencia y capacidad del licitante.
  - n) Currículum del licitante, en papel con membrete y firmado por el o su representante o apoderado legal, así como una relación de sus principales clientes vigentes, indicando el domicilio y teléfono de los mismos, así como el nombre de la persona que es el contacto con el licitante. La presentación de esta información representa la manifestación expresa de que el licitante autoriza a la convocante para obtener por sus propios medios, información referente a la relación comercial y el grado de cumplimiento de sus compromisos con terceros.
- Con excepción del anexo "F", la omisión de cualquiera de los documentos anteriores será causa de descalificación.**
- o) Opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales. (numeral 2.17)
  - p) En su caso, copia de su registro patronal ante el Instituto Mexicano del Seguro Social.

- q) Manifestación bajo protesta de decir verdad, que el licitante solicitará su incorporación al Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera, SNC, Institución de Banca de Desarrollo, en términos del **anexo “O”**.

**Los licitantes que participen en este proceso de licitación deben considerar que deberán presentar la documentación técnica, legal y administrativa por cada partida en la que desea participar. Es decir, si participan por las partidas 1 y 2, deberán presentar un tanto de la documentación requerida para cada una de las partidas.**

En términos de la fracción VIII del artículo 48 del Reglamento de la Ley, se requerirá a los licitantes que decidan agruparse para presentar una proposición conjunta, que entreguen junto con el sobre cerrado, en forma individual los escritos señalados en los incisos **d)** (Anexo “B”), **i)** (anexo “I”) y **l)** (Anexo “N”). **La no presentación de los documentos mencionados será causa de desechamiento.**

En caso de que el licitante que resulte adjudicado haya presentado una propuesta conjunta, previo a la firma del contrato cada una de las personas que componen la agrupación deberán presentar de manera individual la Opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales.

Se recomienda a los Licitantes no incluir dentro del sobre documentos originales relativos al acreditamiento de su personalidad u otros que no formen parte de las proposiciones técnica, económica y demás documentación que se solicita en esta licitación; dichos documentos podrán entregarse por separado para el cotejo de las copias simples que, en su caso, se entreguen en el sobre que contiene las proposiciones.

### **3.4 Requerimientos que deben cumplir las proposiciones que se envíen por medios remotos de comunicación electrónica.**

- a) Requerimiento de los archivos: Los archivos deberán ser entregados en Word para Windows versión 2007 o compatible. La proposición económica deberá elaborarse en una hoja de cálculo de Excel para Windows versión 2007 o compatible. Los documentos que por su naturaleza deban entregarse digitalizados deberán corresponder a archivos con extensión PDF, o en su defecto con extensión JPG o JPEG para imágenes que puedan ser accesibles desde Acrobat Reader v. 9.4.6 o compatible con Microsoft Paint v. 6.1, cualquier discrepancia en las versiones del software utilizado para presentar sus proposiciones que lleve a la imposibilidad técnica de leer los archivos recibidos, será causa de desechamiento de dichas proposiciones, lo mismo aplicará si los archivos contienen algún virus informático o las proposiciones son recibidas en blanco, o no cumplen con todos los requisitos exigidos en la presente convocatoria.
- b) Los licitantes que opten por presentar sus proposiciones de forma presencial deberán presentar sus proposiciones técnica y económica impresas y en sobre cerrado, conforme a las instrucciones que se describen en la presente convocatoria.

### **3.5 Proposiciones Conjuntas.**

Dos o más personas podrán presentar conjuntamente una proposición sin necesidad de constituir una sociedad, o una nueva sociedad en caso de personas morales; para tales efectos, en sus proposiciones se establecerán con precisión las obligaciones de cada una de ellas, así

como la manera en que se exigiría su cumplimiento. En este supuesto la proposición deberá ser firmada por el representante común que para ese acto haya sido designado por el grupo de personas, ya sea autógrafamente o por los medios de identificación electrónica autorizados por la Secretaría de la Función Pública.

Cuando la proposición conjunta resulte adjudicada con un contrato, dicho instrumento deberá ser firmado por el representante legal de cada una de las personas participantes en la proposición, a quienes se considerará, para efectos del procedimiento y del contrato, como responsables solidarios o mancomunados, según se establezca en el propio contrato.

Lo anterior, sin perjuicio de que las personas que integran la proposición conjunta puedan constituirse en una nueva sociedad, para dar cumplimiento a las obligaciones previstas en el convenio de proposición conjunta, siempre y cuando se mantengan en la nueva sociedad las responsabilidades de dicho convenio.

En relación con lo señalado en el párrafo anterior y de acuerdo con el artículo 44 del Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, los interesados en agruparse para presentar una proposición, deberán cumplir con los siguientes aspectos:

- I. Cualquiera de los integrantes de la agrupación, podrá presentar el escrito mediante el cual manifieste su interés en participar en la junta de aclaraciones y en el procedimiento de contratación;
- II. Deberán celebrar entre todas las personas que integran la agrupación, un convenio en los términos de la legislación aplicable, en el que se establecerán con precisión los aspectos siguientes:
  - a) Nombre, domicilio y Registro Federal de Contribuyentes de las personas integrantes, identificando en su caso, los datos de las escrituras públicas con las que se acredita la existencia legal de las personas morales. Elaborada en papel con membrete de cada licitante, sin tachaduras y, de haberlas, sus reformas y modificaciones así como el nombre de los socios que aparezcan en éstas;
  - b) Nombre y domicilio de los representantes de cada una de las personas agrupadas; señalando en su caso, los datos de las escrituras públicas con las que acrediten las facultades de representación;
  - c) La designación de un representante común, otorgándole poder amplio y suficiente, para atender todo lo relacionado con la proposición y con el procedimiento de licitación;
  - d) La descripción de las partes objeto del contrato que corresponderá cumplir a cada persona integrante, así como la manera en que se exigirá el cumplimiento de las obligaciones, y
  - e) Estipulación expresa de que cada uno de los firmantes quedará obligado junto con los demás integrantes, ya sea en forma solidaria o mancomunada, para comprometerse por cualquier responsabilidad derivada del contrato que se firme.
- III. En el acto de presentación y apertura de proposiciones el representante común de la agrupación deberá señalar que la proposición se presenta en forma conjunta. El convenio a que hace referencia la fracción II anterior se presentará con la proposición y, en caso de que a los licitantes que la hubieren presentado se les adjudique el contrato, dicho convenio, formará parte integrante del mismo como uno de sus anexos;

En el supuesto de que se adjudique el contrato a los licitantes que presentaron una proposición conjunta, el convenio indicado en la fracción II anterior y las facultades del apoderado legal de la agrupación que formalizará el contrato respectivo, deberán constar en escritura pública, salvo que el contrato sea firmado por todas las personas que integran la agrupación que formula la proposición conjunta o por sus representantes legales, quienes en lo individual, deberán acreditar su respectiva personalidad, o por el apoderado legal de la nueva sociedad que se constituya por las personas que integran la agrupación que formuló la proposición conjunta, antes de la fecha fijada para la firma del contrato, lo cual deberá comunicarse mediante escrito a la convocante por dichas personas o por su apoderado legal, al momento de darse a conocer el fallo o a más tardar en las veinticuatro horas siguientes.

### 3.6 Elaboración de las proposiciones técnica y económica.

I. Los licitantes deberán elaborar y presentar sus proposiciones técnicas con apego a lo siguiente:

- a) La proposición técnica debe contener una descripción detallada de **los servicios** que oferta, debiendo cumplir con lo solicitado en esta convocatoria y, en especial, con lo solicitado en el **anexo "A"**, así como en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo "A1"**.  
No se aceptarán opciones. Los licitantes deberán presentar una sola proposición, la cual debe cumplir con lo solicitado en el **anexo "A"**, **anexo "A1"** y con los requisitos y condiciones de esta convocatoria.
- b) Elaborada en papel con membrete de cada licitante, sin tachaduras, ni enmendaduras, entregada en sobre cerrado. Se sugiere la utilización del formato incluido en esta convocatoria como **anexo "G"**. Invariablemente, el escrito que presenten los licitantes deberá contener los datos requeridos en dicho anexo
- c) Firmada o rubricada autógrafamente, por el licitante o su representante o apoderado legal en todas sus hojas, **debiendo firmar la última hoja incluyendo el nombre completo del licitante o su representante**. Para el caso de las proposiciones enviadas a través de medios remotos de comunicación electrónica, en sustitución de la firma autógrafa, se emplearán los medios de identificación electrónica establecidos por la Secretaría de la Función Pública.
- d) Las proposiciones enviadas a través de medios remotos de comunicación electrónica, deberán cumplir además con lo estipulado en el punto 3.4 de la presente convocatoria.

II. Los licitantes deberán elaborar y presentar sus proposiciones económicas de conformidad con lo siguiente:

- a) Deberá presentarse solamente una proposición, que incluya todos los gastos, costos y/o expensas directos o indirectos en que deba incurrir el licitante para la **entrega de los servicios**, de acuerdo con lo solicitado en esta convocatoria. No se aceptarán opciones, es decir, los licitantes deberán presentar una sola proposición, la cual debe cumplir con lo solicitado en el **anexo "A"**, **anexo "A1"** y con los requisitos y condiciones de esta convocatoria.
- b) Elaborada en papel con membrete de cada licitante, sin tachaduras, ni enmendaduras, entregada en sobre cerrado. Se sugiere la utilización del formato incluido en esta convocatoria como **anexo "H"**. Invariablemente, el escrito que presenten los licitantes deberá contener los datos requeridos en dicho anexo.



- c) Firmadas o rubricadas autógrafamente, por el licitante o su representante o apoderado legal en todas sus hojas, **debiendo firmar la última hoja incluyendo el nombre completo del licitante o su representante**. Para el caso de las proposiciones enviadas a través de medios remotos de comunicación electrónica, en sustitución de la firma autógrafa, se emplearán los medios de identificación electrónica establecidos por la Secretaría de la Función Pública.
- d) Las proposiciones enviadas a través de medios remotos de comunicación electrónica, deberán cumplir además con lo estipulado en el punto 3.4 de la presente convocatoria.
- e) Las propuestas económicas deberán expresarse en pesos moneda de curso legal de los Estados Unidos Mexicanos.

**Los licitantes que participen en este proceso de licitación deben considerar que deberán presentar la documentación técnica, legal y administrativa por cada partida en la que desea participar. Es decir, si participan por las partidas 1 y 2, deberán presentar un tanto de la documentación requerida para cada una de las partidas.**

#### 4. DESARROLLO DE LA LICITACIÓN.

##### 4.1 Junta de aclaraciones a la convocatoria de licitación.

El acto de la junta de aclaraciones se efectuará el **día 26 de noviembre de 2015, a las 11:00 horas**, en la sala de juntas de la SHF, ubicada en el piso 8 del domicilio ya citado. Para solicitar aclaraciones a la convocatoria es requisito presentar el escrito mediante el cual expresan su interés en participar en la licitación, en términos de lo dispuesto en el punto 3.1 y en el **anexo “D”** de esta convocatoria, así como una copia fotostática de la identificación oficial vigente con fotografía y firma del licitante o, en su caso, de su representante.

Opciones para envío de la solicitud de aclaración:

- Opción 1** La solicitud de aclaración que acompañarán al **anexo “D”** y demás documentos mencionados en el párrafo anterior, deberán enviarse junto con esta, a través de Compranet, en papel con membrete del licitante. En caso de contar con un correo electrónico, los licitantes deberán incluirlo en este escrito. Asimismo, deberán acompañar copia escaneada de la identificación oficial vigente, con fotografía y firma del licitante o de su representante o apoderado legal. O bien,
- Opción 2** Presentarlas por escrito, en papel con membrete del licitante, a la SRMSG de la convocante ubicada en el domicilio ya citado. El escrito que presenten los licitantes deberá contener los datos requeridos en dicho **anexo “D”**. Adicionalmente, para el caso de solicitar aclaraciones por escrito, los licitantes deberán acompañar una versión electrónica de la misma que permita su clasificación e integración por temas para facilitar su respuesta. La versión electrónica del escrito podrá enviarse por correo electrónico a las direcciones [eogarcia@shf.gob.mx](mailto:eogarcia@shf.gob.mx), [omunoz@shf.gob.mx](mailto:omunoz@shf.gob.mx) y [rnunez@shf.gob.mx](mailto:rnunez@shf.gob.mx), o bien, deberá entregarse conjuntamente con el escrito a que hace referencia el párrafo anterior en un medio físico (USB, CD o cualquier otro medio de almacenamiento electrónico) que les será devuelto en la junta de aclaraciones (no aplica si se envió su solicitud de aclaraciones por Compranet). La versión electrónica deberá cumplir con los requisitos establecidos en el punto 3.4 de esta convocatoria de licitación, y enviarse en el mismo plazo que más adelante se indica.



En ambos casos, deberá realizarse la captura o en su caso entrega de documentos y dispositivos electrónicos, a más tardar el **25 de noviembre de 2015**, antes de la fecha y hora establecidas para la celebración de la junta de aclaraciones, es decir antes de las **11:00 horas**. El cómputo de las veinticuatro horas antes se realizará considerando únicamente días hábiles.

Se levantará acta en la que se harán constar los cuestionamientos formulados por los interesados y las respuestas de la convocante, de la cual se entregará una copia a cada uno de los licitantes presentes en dicho acto; asimismo, el acta correspondiente para efectos de notificación se pondrá a disposición de los licitantes que no hayan asistido, fijándose copia de dicha acta en el pizarrón de la SRMSG ubicada en el octavo piso del domicilio antes indicado, por un término de cinco días hábiles posteriores a la realización de dicho acto, siendo de la exclusiva responsabilidad de los licitantes acudir a enterarse de su contenido y obtener copia de la misma o, en su caso, podrán consultarla en CompraNet, en la dirección [www.compranet.gob.mx](http://www.compranet.gob.mx). Este procedimiento sustituye la notificación personal a los licitantes.

En caso de que la convocante celebre más de una junta de aclaraciones, en el acta correspondiente a la última junta de aclaraciones se indicará expresamente esta circunstancia.

No se efectuarán aclaraciones posteriores a dicha reunión, por lo que se recomienda a los licitantes revisar detalladamente esta convocatoria y asistir a dicho acto de aclaraciones.

Las preguntas que la convocante reciba por medios remotos de comunicación electrónica serán leídas y contestadas antes de dar lectura a las que se hayan recibido por cualquier otro medio.

#### **4.2 Presentación y apertura de proposiciones.**

La presentación de proposiciones técnicas y económicas se realizará el **día 4 de diciembre de 2015, a las 11:00 horas**, en la sala de juntas de la Convocante ubicada en el piso 8 del domicilio antes señalado. Previo al acto de presentación y apertura de proposiciones, la convocante podrá efectuar el registro de participantes, así como realizar revisiones preliminares a la documentación distinta a la proposición. Lo anterior será optativo para los licitantes, por lo que no se podrá impedir el acceso a quienes decidan presentar su documentación y proposiciones en la fecha, hora y lugar establecido en este párrafo. Se reitera a los licitantes, que no se aceptarán proposiciones enviadas a través de servicio postal o de mensajería.

El acto de presentación y apertura de proposiciones se llevará a cabo, conforme a lo siguiente:

- I. Una vez recibidas las proposiciones en sobre cerrado, se registrarán las proposiciones que se hayan recibido vía electrónica. El servidor público que presida el acto, tomará las previsiones necesarias para recibir simultáneamente las proposiciones de los licitantes que participen de manera presencial y electrónica y determinará si la apertura de los sobres iniciará con los que fueron recibidos de manera presencial o electrónica. El acto no podrá concluir hasta en tanto se hayan abierto todos los sobres recibidos. En ambos casos, se hará constar la documentación presentada, sin que ello implique la evaluación de su contenido;

- II. De entre los licitantes que hayan asistido, éstos elegirán a uno, que en forma conjunta con el servidor público que presida el acto, rubricarán la totalidad de los documentos presentados por los licitantes, y
- III. Se levantará acta que servirá de constancia de la celebración del acto de presentación y apertura de las proposiciones, en la que se harán constar el importe de cada una de ellas; se señalará lugar, fecha y hora en que se dará a conocer el fallo de la licitación, fecha que deberá quedar comprendida dentro de los veinte días naturales siguientes a la establecida para este acto y podrá diferirse, siempre que el nuevo plazo fijado no exceda de veinte días naturales contados a partir del plazo establecido originalmente.

El acta será firmada por los asistentes y se entregará una copia a cada uno de los licitantes presentes en dicho acto; asimismo, el acta correspondiente para efectos de notificación se pondrá a disposición de los licitantes que no hayan asistido, fijándose copia de dicha acta en el pizarrón de la SRMSG ubicada en el octavo piso del domicilio antes indicado, por un término de cinco días hábiles posteriores a la realización de dicho acto, siendo de la exclusiva responsabilidad de los licitantes acudir a enterarse de su contenido y obtener copia de la misma o, en su caso, podrán consultarla en CompraNet, en la dirección [www.compranet.gob.mx](http://www.compranet.gob.mx). Este procedimiento sustituye la notificación personal a los licitantes. La falta de firma de algún licitante no invalidará su contenido y efectos.

En el supuesto de que durante el acto de presentación y apertura de proposiciones, por causas ajenas a la voluntad de la Secretaría de la Función Pública o de la convocante, no sea posible abrir los sobres que contengan las proposiciones enviadas por medios remotos de comunicación electrónica, el acto se reanudará a partir de que se restablezcan las condiciones que dieron origen a la interrupción, salvo lo previsto en la disposición 29 del *ACUERDO por el que se establecen las disposiciones que se deberán observar para la utilización del Sistema Electrónico de Información Pública Gubernamental denominado CompraNet*, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de junio de 2011, el cual faculta a esta convocante para indicar a los licitantes que desde ahora admiten que se tendrán por no presentadas las proposiciones y demás documentación requerida en esta licitación, cuando los archivos en que se presenten, contengan virus informáticos o no puedan abrirse por cualquier causa motivada por problemas técnicos imputables a sus programas o equipo de cómputo.

Para quienes hayan optado por presentar sus proposiciones técnica y económica por medios remotos de comunicación electrónica, no podrán adjuntar documentos impresos que no hayan estado contenidos en su proposición electrónica.

Una vez recibidas las proposiciones en la fecha, lugar y hora establecidos, éstas no podrán ser retiradas o dejarse sin efecto, por lo que se considerarán vigentes dentro de este procedimiento hasta su conclusión.

Se realizará la revisión documental cuantitativa de las proposiciones recibidas, pero en este acto no se llevará a cabo la evaluación de las proposiciones, por lo que aún en el caso de que algún licitante omitiere la presentación de documentos en su proposición, se harán constar en el formato de recepción de los documentos que integran la proposición que al efecto se recabe para cada licitante. Con posterioridad, la Convocante llevará a cabo la evaluación integral de las proposiciones, haciendo la valoración que corresponda a cada requisito solicitado así como en

su caso, a la omisión de los mismos, y el resultado de dicha revisión o análisis se dará a conocer en el fallo correspondiente.

Las proposiciones desechadas durante esta licitación pública, podrán ser devueltas a los licitantes que lo soliciten, una vez transcurridos sesenta días naturales contados a partir de la fecha en que se dé a conocer el fallo respectivo, salvo que exista alguna inconformidad en trámite, en cuyo caso las proposiciones deberán conservarse hasta la total conclusión de la inconformidad e instancias subsecuentes; agotados dichos términos la convocante podrá proceder a su devolución o destrucción, en términos del artículo 56 de la Ley.

Para los efectos de lo estipulado en el artículo 48 fracción VII del Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, no será motivo de desechamiento la falta de manifestación bajo protesta de decir verdad que refiere la fracción VI del artículo 29 de la Ley, de la persona que solamente entregue las proposiciones, pero sólo podrá participar durante el desarrollo del acto con el carácter de oyente por lo que recomendamos que a dicho acto asista el representante del licitante debidamente acreditado con los documentos solicitados en el punto 3.3 de esta convocatoria.

Conforme al **anexo "F"**, los licitantes deberán indicar la documentación que entregan durante el acto de presentación y apertura de proposiciones. La omisión de este documento no será motivo de desechamiento.

Es importante mencionar que el inicio del acto de presentación y apertura de proposiciones, se llevará a cabo el día y a la hora antes señalados, por lo que se recomienda se presenten con quince minutos de anticipación para el registro de asistencia. Una vez iniciado el acto de presentación de proposiciones no se recibirán más proposiciones.

#### **4.3 Acto de fallo.**

De conformidad con el artículo 37 de la Ley, el acto de fallo para la adjudicación del contrato se llevará a cabo el **día 9 de diciembre de 2015 a las 17:00 horas** mediante junta pública en la sala de juntas del octavo piso de la convocante, ubicada en Ejército Nacional No. 180, colonia Anzures, C.P. 11590, México, D.F. De dicha junta se levantará un acta que contendrá la siguiente información:

- a) La relación de licitantes cuyas proposiciones se desecharon, expresando todas las razones legales, técnicas o económicas que sustentan tal determinación e indicando los puntos de la convocatoria que en cada caso se incumpla;
- b) La relación de licitantes cuyas proposiciones resultaron solventes, describiendo en lo general dichas proposiciones. Se presumirá la solvencia de las proposiciones, cuando no se señale expresamente incumplimiento alguno;
- c) Nombre del o los licitantes a quien se adjudica el contrato, indicando las razones que motivaron la adjudicación, de acuerdo a los criterios previstos en la convocatoria, así como la indicación de la o las partidas, los conceptos y montos asignados a cada licitante;
- d) Fecha, lugar y hora para la firma del contrato, la presentación de garantías y, en su caso, la entrega de anticipos, y
- e) Nombre, cargo y firma del servidor público que lo emite, señalando sus facultades de acuerdo con los ordenamientos jurídicos que rijan a la convocante. Indicará también el nombre y cargo de los responsables de la evaluación de las proposiciones.

- f) En caso de que se declare desierta la licitación o alguna partida, se señalarán las razones que lo motivaron.

El acta será firmada por los asistentes y se entregará una copia a cada uno de los licitantes presentes en dicho acto; asimismo, el acta correspondiente para efectos de notificación se pondrá a disposición de los licitantes que no hayan asistido, fijándose copia de dicha acta en el pizarrón de la SRMSG ubicada en el octavo piso del domicilio antes indicado, por un término de cinco días hábiles posteriores a la realización de dicho acto, siendo de la exclusiva responsabilidad de los licitantes acudir a enterarse de su contenido y obtener copia de la misma o, en su caso, podrán consultarla en CompraNet, en la dirección [www.compranet.gob.mx](http://www.compranet.gob.mx) el mismo día en que se celebre el acto de fallo. Este procedimiento sustituye la notificación personal a los licitantes. La falta de firma de algún licitante no invalidará su contenido y efectos.

A los licitantes que no hayan asistido al acto de fallo, o bien, a aquéllos que hayan presentado sus proposiciones por medios electrónicos, se les enviará un correo electrónico informándoles que el acta de fallo está a su disposición en Compranet.

Con la notificación del fallo por el que se adjudica el Contrato, las obligaciones derivadas de éste serán exigibles, sin perjuicio de la obligación de las partes de firmar el Contrato en la fecha y términos señalados en el fallo.

Cuando se advierta en el fallo la existencia de un error aritmético, mecanográfico o de cualquier otra naturaleza, que no afecte el resultado de la evaluación realizada por la convocante, dentro de los cinco días hábiles siguientes a su notificación y siempre que no se haya firmado el contrato, el titular del área responsable del procedimiento de contratación procederá a su corrección, con la intervención de su superior jerárquico, aclarando o rectificando el mismo, mediante el acta administrativa correspondiente, en la que se harán constar los motivos que lo originaron y las razones que sustentan su enmienda, hecho que se notificará a los licitantes que hubieran participado en el procedimiento de contratación, remitiendo copia de la misma al órgano interno de control dentro de los cinco días hábiles posteriores a la fecha de su firma.

Si el error cometido en el fallo no fuera susceptible de corrección conforme a lo dispuesto en el párrafo anterior, el servidor público responsable dará vista de inmediato al órgano interno de control, a efecto de que, previa intervención de oficio, se emitan las directrices para su reposición.

#### **4.4 Firma del Contrato.**

Con el fin de cumplir con lo dispuesto en el artículo 46 de la Ley, la firma del contrato se realizará con el licitante que resulte adjudicado, **dentro de los 15 (QUINCE) días naturales siguientes a la emisión del fallo**, en un horario comprendido de las 9:30 a las 14:00 horas, en la SRMSG, ubicada en el octavo piso del citado domicilio, con la Licenciada Bertha Alicia Robles Quintero o el **Licenciado Elías Oswaldo García Benavides**.

El licitante ganador o su representante o apoderado legal, para firmar el contrato, deberá presentar original y copia fotostática del acta constitutiva, sus modificaciones, inscripción en el Registro Público respectivo y Cédula del Registro Federal de Contribuyentes del licitante que contenga su domicilio fiscal, Copia de la identificación oficial vigente con fotografía y firma del

propio representante o apoderado legal y, en su caso, poder notarial que acredite su representación.

De igual manera, previo a la firma del contrato, el licitante adjudicado deberá presentar la Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales que expide el SAT, prevista en la regla 2.1.27 de la Resolución Miscelánea Fiscal para el 2015, o aquella que en el futuro la sustituya. La Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales expedida por el SAT, deberá presentarse **POSITIVA y VIGENTE**. En ningún caso se contratará con personas que no se encuentren al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

Con el propósito de agilizar la elaboración del contrato correspondiente, el licitante ganador deberá entregar al día hábil siguiente al fallo, copia fotostática de los documentos descritos en los párrafos anteriores, mismos que serán cotejados contra los documentos originales el día que se lleve a cabo la firma del citado contrato.

Si el Proveedor no firmare el Contrato por causas imputables a él dentro del plazo señalado se dará aviso a la Secretaría de la Función Pública para que ésta proceda en los términos previstos por los artículos 59 y 60 de la Ley.

Los derechos y obligaciones que se deriven del Contrato no podrán cederse en forma parcial ni total a favor de cualquier otra persona, con excepción de los derechos de cobro, en cuyo caso se deberá contar con el consentimiento de la Convocante.

## 5. CRITERIOS DE EVALUACION

### 5.1 Criterios de evaluación de las proposiciones técnicas y económicas.

Con apego en lo establecido en el artículo 36 de la Ley, la convocante efectuará la evaluación considerando exclusivamente los requisitos y condiciones establecidos en esta convocatoria, las cantidades, características y especificaciones técnicas de [los servicios](#) descritos en el [anexo "A"](#), así como en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados [anexo "A1"](#), así como las precisiones pronunciadas en la junta de aclaraciones correspondiente, a efecto de que se garantice satisfactoriamente el cumplimiento de las obligaciones respectivas.

**Para la presente licitación se utilizará un mecanismo de puntos y porcentajes para evaluar las proposiciones, mismo que se describe en el [anexo "G"](#) de la presente convocatoria.**

Será desechamiento de las proposiciones, el incumplimiento de alguno de los requisitos establecidos en la convocatoria de la licitación que afecte la solvencia de la proposición, el incurrir el alguno de los supuestos previstos en el punto 5.5 de esta convocatoria, así como la comprobación de que algún licitante ha acordado con otro u otros elevar los precios de los [servicios](#), o cualquier otro acuerdo que tenga como fin obtener una ventaja sobre los demás licitantes; si condicionan sus proposiciones y, en general si viola alguna disposición de la Ley de la materia o cualquier otra disposición jurídica aplicable.

Ninguna de las condiciones contenidas en esta convocatoria podrán ser modificadas una vez celebrada la junta de aclaraciones; asimismo, ninguna de las proposiciones presentadas por los licitantes podrán ser negociadas o condicionadas.

En este procedimiento de contratación no se utilizará mecanismo alguno de ofertas subsecuentes de descuentos.

En términos del artículo 14 de la Ley, la convocante otorgará puntos a personas con discapacidad o a la empresa que cuente con trabajadores con discapacidad en una proporción del cinco por ciento cuando menos de la totalidad de su planta de empleados, cuya antigüedad no sea inferior a seis meses, misma que se comprobará con el aviso de alta al régimen obligatorio del Instituto Mexicano del Seguro Social, el cual deberá, en su caso, estar contenido en la documentación que integra la proposición técnica. Asimismo, se otorgarán puntos a las micros, pequeñas o medianas empresas que produzcan bienes con innovación tecnológica, conforme a la constancia correspondiente emitida por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, la cual no podrá tener una vigencia mayor a cinco años, la cual deberá, en su caso, estar contenida en la documentación que integra la proposición técnica.

## 5.2 Evaluación de la proposición técnica y económica.

Para que una proposición sea aceptada técnicamente deberá cumplir con las cantidades, características y especificaciones de los servicios solicitados en el **anexo “A”**, de la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo “A1”** de esta convocatoria, **así como con el puntaje mínimo requerido en el anexo “G”** y con las precisiones pronunciadas en la junta de aclaraciones, por tal motivo se verificará el cumplimiento de las características y especificaciones técnicas, los cuales deberán corresponder con la proposición técnica.

## 5.3 Resultado de la evaluación técnica.

Se emitirá un documento que contendrá el resultado de la evaluación de las proposiciones con apego a lo establecido en los artículos 36 y 36 Bis de la Ley, considerando las proposiciones presentadas por los licitantes que cumplieron con todos los documentos y requisitos solicitados en esta convocatoria, así como las precisiones pronunciadas en la junta de aclaraciones **y que cumplieron con el puntaje mínimo requerido en el anexo “G”**. En caso de incongruencia o incumplimiento, las proposiciones serán desechadas.

El resultado de la evaluación de las proposiciones, servirá como fundamento para el fallo, de conformidad con lo establecido en el artículo 36 y 36 Bis de la Ley, mediante el cual se adjudicará el contrato al licitante:

1. Cuya proposición resulte solvente porque reúne, conforme a los criterios de adjudicación establecidos en la presente convocatoria, las condiciones legales, técnicas y económicas requeridas por la convocante, y garantice satisfactoriamente el cumplimiento de las obligaciones respectivas, y
2. Obtenga la mayor ponderación técnico-económica, conforme con los criterios de evaluación establecidos en el **anexo “G”** de la presente convocatoria.



Si derivado de la evaluación de las proposiciones se presenta un empate, se dará preferencia a las personas que integren el sector de micro, pequeñas y medianas empresas nacionales en términos del artículo 54 del Reglamento. En su caso, para estos efectos el licitante, dentro del sobre que contiene la proposición técnica y económica, entregará la declaración por escrito a que se refiere **el anexo “N”**.

#### **5.4 Casos de empate.**

Si derivado de la evaluación técnico – económica se obtuviera un empate en el puntaje de ponderación técnica – económica de dos o más proposiciones solventes y no fuera posible aplicar la preferencia referida en el último párrafo del punto 5.3 anterior, la adjudicación se efectuará en favor del licitante que resulte ganador del sorteo manual por insaculación que celebre la convocante, el cual consistirá en la participación de un boleto por cada proposición que resulte empatada y depositados en una urna, de la que se extraerá el boleto del licitante ganador y posteriormente los demás boletos empatados, con lo que se determinarán los subsecuentes lugares que ocuparán tales proposiciones, de conformidad con el artículo 54 del Reglamento. Para ello se requerirá por escrito la presencia de los licitantes involucrados y de un representante del Órgano Interno de Control, y se levantará acta que firmarán los asistentes, sin que la inasistencia o la falta de firma de los licitantes invaliden el acto.

#### **5.5 Causas de desechamiento de las proposiciones.**

Serán desechadas las proposiciones de los licitantes que incurran en una o varias de las siguientes situaciones:

- a) Aquellos licitantes que no cumplan con los requisitos expresados en el numeral 3.3 de esta convocatoria, con excepción de los incisos o) p) y q).
- b) La comprobación de que algún licitante ha acordado con otro u otros participantes elevar los precios de los servicios o cualquier otro acuerdo que tenga como fin obtener una ventaja sobre los demás licitantes.
- c) Si condicionan sus proposiciones.
- d) Si no presenta carta de integridad.
- e) Si no presenta la manifestación de no encontrarse en alguno de los supuestos establecidos por los artículos 50 y 60 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.
- f) Si violan alguna disposición de los ordenamientos expresados en esta convocatoria;
- g) Si resulta falsa la información o datos proporcionados por el licitante y esta entidad convocante acredita dicha situación.
- h) Si no cumple con el puntaje mínimo requerido.
- i) Tratándose de proposiciones conjuntas, si no presentan los documentos a que se refieren los incisos d), i) y l) del numeral 3.3 de esta convocatoria.

Las condiciones que tengan como propósito facilitar la presentación de las proposiciones y agilizar la conducción de los actos de la licitación, así como cualquier otro requisito cuyo incumplimiento, por sí mismo, o deficiencia en su contenido no afecte la solvencia de las proposiciones, no serán objeto de evaluación, y se tendrán por no establecidas. La inobservancia por parte de los licitantes respecto a dichas condiciones o requisitos no será motivo para desechar sus proposiciones.



## **6. CASOS EN QUE PROCEDERÁ SUSPENDER, CANCELAR O DECLARAR DESIERTA LA LICITACIÓN.**

### **6.1 Suspensión temporal del procedimiento de contratación.**

La Secretaría de la Función Pública, de oficio o en atención a las inconformidades presentadas por los interesados, podrá suspender en términos del artículo 70 de la Ley, el procedimiento de contratación cuando:

- I. Se advierta que existan o pudieran existir actos contrarios a las disposiciones de la Ley o las que de ella deriven.
- II. Con la suspensión no se cause perjuicio al interés social y no se contravengan disposiciones de orden público.
- III. Cuando la totalidad de las proposiciones presentadas no reúnan los requisitos solicitados o no hayan obtenido el puntaje mínimo requerido en el **Anexo “G”** de esta convocatoria

Cuando sea el inconforme quien solicita la suspensión, éste deberá garantizar los daños y perjuicios que pudiera ocasionar, mediante fianza por el monto que fije la Secretaría de la Función Pública, de conformidad con los lineamientos que al efecto expida; sin embargo, el tercero perjudicado podrá dar contrafianza equivalente al monto que corresponda a la fianza, en cuyo caso quedará sin efecto la suspensión.

### **6.2 Cancelación de la licitación.**

Se podrá cancelar la licitación cuando la convocante así lo determine, con base en el artículo 38, penúltimo párrafo, de la Ley.

En este sentido, la convocante podrá cancelar la licitación, partidas o conceptos incluidos en éstas, cuando se presente caso fortuito; fuerza mayor; existan circunstancias justificadas que extingan la necesidad para contratar los servicios, o que de continuarse con el procedimiento se pudiera ocasionar un daño o perjuicio a la SHF. La determinación de dar por cancelada la licitación, partidas o conceptos, deberá precisar el acontecimiento que motiva la decisión, la cual se hará del conocimiento de los licitantes, y no será procedente contra ella recurso alguno, sin embargo podrán interponer la inconformidad en términos del Título Sexto, Capítulo Primero de la Ley.

### **6.3 Declarar desierta la licitación.**

Con fundamento en el artículo 38 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público y 58 de su Reglamento, se podrá declarar desierta la licitación y expedir una nueva convocatoria en los siguientes casos:

- Cuando no se reciba ninguna proposición en el acto de presentación y apertura de proposiciones.
- Cuando la totalidad de las proposiciones presentadas no reúnan los requisitos solicitados.

## 7. SANCIONES Y PENAS CONVENCIONALES.

### 7.1 Sanciones.

Se hará efectiva la garantía relativa al cumplimiento del contrato cuando se presente uno de los casos siguientes:

- a) Cuando el licitante no **entregue los servicios** motivo de esta licitación en los términos establecidos en el contrato o en sus anexos.
- b) En general, cuando el licitante no cumpla con alguna de las obligaciones estipuladas en el contrato o en sus anexos.

En caso de rescisión, la aplicación de dicha garantía será proporcional al monto de las obligaciones incumplidas.

### 7.2 Penas convencionales.

Con fundamento en lo dispuesto en el artículo 53 de la Ley, la convocante aplicará penas convencionales al licitante ganador por el atraso en la prestación de los servicios objeto de la licitación, las cuales no excederán del monto de la garantía total de cumplimiento del contrato, y serán determinadas en función de los servicios no prestados oportunamente.

En caso de que el licitante ganador incumpla en la oportuna y correcta entrega de **los servicios** solicitados en esta convocatoria en el plazo previsto, cubrirá a SHF las penalizaciones por incumplimiento establecidas en el **anexo "A"**, que den lugar al rechazo o devolución de **los servicios**, y éstos no sean repuestos en el plazo establecido en el punto 2.5 de esta convocatoria, en el entendido de que estas penalizaciones no excederán el importe de la garantía de cumplimiento de contrato. El importe de las penas convencionales será deducido de los pagos que tenga que efectuar la convocante; o bien, cubierto mediante cheque certificado librado en favor de la Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, por el monto de la sanción.

La pena convencional pactada no será aplicable si la causa del retraso es imputable a la convocante o a su personal.

### 7.3 Rescisión administrativa del contrato.

De conformidad con el primer párrafo del artículo 54 de la Ley, se procederá a la rescisión administrativa del contrato, en caso de incumplimiento de las obligaciones a cargo del proveedor, derivadas de sus estipulaciones o de las disposiciones de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público y de las demás disposiciones jurídicas que sean aplicables.

Asimismo, en caso de que el retraso en la prestación de los servicios exceda de 20 días naturales o que el monto de la penalización correspondiente rebase el importe de la garantía de cumplimiento de contrato, la convocante podrá dar por rescindido administrativamente el

contrato. A su vez, si el licitante incumple alguna de las obligaciones que se especifican en el modelo de contrato que se adjunta a la presente convocatoria, se podrá llevar a cabo la rescisión del contrato en los términos señalados en el antepenúltimo párrafo del artículo 98 del Reglamento.

La convocante podrán en cualquier momento rescindir administrativamente el contrato cuando el proveedor incurra en incumplimiento de sus obligaciones, conforme al procedimiento siguiente:

I. Se iniciará a partir de que al proveedor le sea comunicado por escrito el incumplimiento en que haya incurrido, para que en un término de cinco días hábiles exponga lo que a su derecho convenga y aporte, en su caso, las pruebas que estime pertinentes;

II. Transcurrido el término a que se refiere la fracción anterior, la dependencia o entidad contará con un plazo de quince días para resolver, considerando los argumentos y pruebas que hubiere hecho valer el proveedor. La determinación de dar o no por rescindido el contrato deberá ser debidamente fundada, motivada y comunicada al proveedor dentro dicho plazo, y

III. Cuando se rescinda el contrato se formulará el finiquito correspondiente, a efecto de hacer constar los pagos que deba efectuar la dependencia o entidad por concepto de los servicios recibidos hasta el momento de rescisión.

Iniciado un procedimiento de conciliación la convocante, podrán suspender el trámite del procedimiento de rescisión. Si previamente a la determinación de dar por rescindido el contrato, se hiciera la prestación de los servicios, el procedimiento iniciado quedará sin efecto, previa aceptación y verificación de la convocante de que continúa vigente la necesidad de los mismos, aplicando, en su caso, las penas convencionales correspondientes. La convocante podrá determinar no dar por rescindido el contrato, cuando durante el procedimiento advierta que la rescisión del contrato pudiera ocasionar algún daño o afectación a las funciones que tiene encomendadas. En este supuesto, deberá elaborar un dictamen en el cual justifique que los impactos económicos o de operación que se ocasionarían con la rescisión del contrato resultarían más inconvenientes. Al no dar por rescindido el contrato, la convocante establecerá con el proveedor otro plazo, que le permita subsanar el incumplimiento que hubiere motivado el inicio del procedimiento. El convenio modificatorio que al efecto se celebre deberá atender a las condiciones previstas por los dos últimos párrafos del artículo 52 de esta Ley. Cuando por motivo del atraso en la prestación de los servicios, o el procedimiento de rescisión se ubique en un ejercicio fiscal diferente a aquél en que hubiere sido adjudicado el contrato, la dependencia o entidad convocante podrá recibir los servicios, previa verificación de que continúa vigente la necesidad de los mismos y se cuenta con partida y disponibilidad presupuestaria del ejercicio fiscal vigente, debiendo modificarse la vigencia del contrato con los precios originalmente pactados. Cualquier pacto en contrario se considerará nulo.

#### **7.4 Terminación anticipada del contrato.**

De conformidad con el artículo 54 Bis de la Ley y 102 del Reglamento, se procederá a la terminación anticipada, cuando concurren razones de interés general o que por razones justificadas se extinga la necesidad de contar con [los servicios](#) a contratar y que se demuestre que de continuar con el cumplimiento de las obligaciones pactadas, se ocasionaría algún perjuicio o daño a la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., o se determine la nulidad total o

parcial de los actos que dieron origen al contrato, con motivo de una resolución emitida por la Secretaría de la Función Pública.

En estos supuestos, la SHF reembolsará al proveedor los gastos no recuperables en que haya incurrido, siempre que éstos sean razonables, estén debidamente comprobados y se relacionen directamente con el contrato correspondiente.

Asimismo, la convocante podrá dar por terminado anticipadamente el contrato, sin responsabilidad alguna a su cargo, entre otras causas, cuando no cuente con autorización en la partida presupuestal correspondiente, mediante simple aviso por escrito que dé al licitante ganador, con por lo menos treinta días naturales de anticipación a la fecha respectiva.

## 8. INCONFORMIDADES Y CONTROVERSIAS

### 8.1 Inconformidades.

Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 65, 66, 67 y 68 de la Ley, los licitantes podrán presentar escrito de inconformidad ante la Dirección General de Inconformidades de la SECRETARÍA DE LA FUNCIÓN PÚBLICA, misma que se ubica en Avenida Insurgentes Sur No. 1735, 1er. Piso, ala Sur, Col. Guadalupe Inn, Delegación Álvaro Obregón, Código Postal 01020, México, D.F., teléfono 2000-3000 extensión 2289, o ante el Órgano Interno de Control en la convocante, ubicado en el segundo piso de Ejército Nacional 180, Colonia Anzures, C.P.11590, México, D.F., teléfono 5263 4483 o 5263 4484 en atención de la Lic. [María Fernanda Burgos Menéndez, Titular del Área de Responsabilidades](#) del Órgano Interno de Control en Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., por los actos del procedimiento de licitación que contravengan las disposiciones que rigen las materias objeto de la Ley, cuando dichos actos se relacionen con:

- a) La convocatoria de licitación o la junta de aclaraciones, siempre que el interesado haya manifestado su interés en participar en el procedimiento según lo establecido en el artículo 33 Bis de la Ley. La inconformidad sólo podrá presentarse por el interesado dentro de los seis días hábiles siguientes a la celebración de la última junta de aclaraciones;
- b) Los actos cometidos durante el acto de presentación y apertura de proposiciones y el fallo. En este caso, la inconformidad sólo podrá presentarse por el licitante dentro de los seis días hábiles siguientes a la notificación del acto respectivo,
- c) La cancelación de la licitación. En este caso, la inconformidad sólo podrá presentarse por el licitante dentro de los seis días hábiles siguientes a la notificación del acto respectivo, o
- d) Los actos y omisiones por parte de la convocante que impidan la formalización de los contratos en los términos establecidos en la convocatoria o en la Ley.

En estos casos, la inconformidad sólo podrá presentarse por quien haya resultado adjudicado, dentro de los seis días hábiles siguientes a aquél en que se hubiere vencido el plazo para la formalización del contrato. Transcurrido dicho plazo precluirá su derecho de inconformarse.



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

En todos los casos en que se trate de licitantes que hayan presentado proposición conjunta, la inconformidad sólo será procedente si se promueve conjuntamente por todos los integrantes de la misma.

Para efecto de quienes opten por presentar sus inconformidades por medios remotos de comunicación electrónica, los interesados podrán inscribirse a COMPRANET, conforme a lo señalado en el ACUERDO por el que se establecen las disposiciones que se deberán observar para la utilización del Sistema Electrónico de Información Pública Gubernamental denominado CompraNet, en el envío de proposiciones dentro de las licitaciones públicas que celebren las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, así como en la presentación de las inconformidades por la misma vía, con el propósito de que obtengan la certificación de su medio de identificación electrónica, así como el programa informático para presentar inconformidades por medios remotos de comunicación electrónica. Las inconformidades presentadas por medios remotos de comunicación electrónica se tramitarán conforme a las disposiciones establecidas en las Leyes que resulten aplicables. La Secretaría de la Función Pública, a través de COMPRANET, emitirá a los interesados un acuse de recibo electrónico que permitirá acreditar la fecha y hora de presentación de inconformidades. En las inconformidades presentadas por esta vía, no será necesario que el promovente acredite su personalidad. Asimismo, no será requisito indispensable que el promovente acompañe la documentación que sustenta los actos del procedimiento de contratación aducidos como irregulares, cuando ésta obre en poder de la convocante, bastando para ello en la inconformidad que promueva relacionar dicha documentación con cada uno de los hechos que pretenda acreditar. En el supuesto de que la documentación mencionada no se encuentre en los archivos de la convocante, el promovente deberá remitirla por mensajería o correo certificado dentro del término de presentación de las inconformidades que establecen las Leyes.

## **8.2 Controversias.**

Las controversias que se susciten en el proceso de la licitación, así como aquellas que surjan con motivo del incumplimiento de los términos y condiciones pactados en los contratos se resolverán con apego a lo previsto en las disposiciones que establece la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, su Reglamento, el Código Civil Federal, La Ley Federal de Procedimiento Administrativo, El Código Federal de Procedimientos Civiles, y demás disposiciones legales vigentes en la materia.

**México D.F., 13 de noviembre de 2015.**

**Atentamente**

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL  
Sociedad Nacional de Crédito  
Institución de Banca de Desarrollo**

## ANEXO “A”

México, D.F. \_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

### PROPOSICIÓN TÉCNICA (Hoja con membrete de la empresa)

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL,  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO,  
Institución de Banca de Desarrollo,  
P r e s e n t e.**

Términos de Referencia para la contratación de los “**Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas**”.

#### 1. INTRODUCCIÓN

Actualmente, tres de cada cuatro mexicanos habitan en las zonas urbanas del país, generando la concentración de la población en grandes ciudades. Esto, aunado a la falta de una política pública que fomente la planeación ordenada del crecimiento urbano, son factores que han contribuido a:

- El incremento de desarrollos urbanos localizados en las periferias de los centros urbanos.
- La especulación del valor del suelo, y por tanto, la búsqueda de terrenos económicos localizados en las periferias de la ciudades por parte de los desarrolladores, que en su mayoría tienen características deficientes para el desarrollo de vivienda, están carentes de infraestructura, y son altamente vulnerables a riesgos por desastres naturales.
- La construcción de conjuntos de viviendas carentes de servicios de transporte, centros de abasto, de infraestructura educativa y de salud, así como también alejados de los centros de trabajo, lo que genera “ciudades dormitorio”.

Ante esta problemática, el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 considera entre sus objetivos el “Proveer un entorno adecuado para el desarrollo de una vida digna, para lograrlo propone transitar hacia una Modelo de Desarrollo Urbano Sustentable e Inteligente que procure vivienda digna para los mexicanos; así como: reducir de manera responsable el rezago de vivienda a través del mejoramiento y ampliación de la vivienda existente y el fomento de la adquisición de vivienda nueva”.

Asimismo, la nueva política de vivienda pretende mejorar y regularizar la vivienda urbana, y para lograrlo ha implementado, a través de la Comisión Intersecretarial de Vivienda (CIV), un esquema de coordinación que permite realizar procesos para la planeación adecuada del desarrollo urbano. En este sentido, los Desarrollos Certificados (DC), tienen como objetivo fomentar la creación de desarrollos urbanos con un enfoque territorial que permita a sus habitantes tener garantizado el acceso a los servicios urbanos y al empleo.

Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF) como instancia articuladora del proceso de los Desarrollos Certificados, tiene la tarea de asegurar que los nuevos desarrollos aspirantes a la certificación, cuenten con viabilidad financiera para dar cumplimiento a las propuestas en materia ambiental, urbana, social y arquitectónica de acuerdo con los lineamientos de los DC. Para lograr lo anterior, el proceso de certificación considera evaluaciones técnica y financiera de los proyectos, las cuales están a cargo de SHF En particular, con el resultado de las evaluaciones financieras, SHF podrá contar con la información que fundamente decisiones estratégicas necesarias para:

- 1) Identificar las necesidades financieras de los proyectos en materia de vivienda, que permitan generar información para el posible desarrollo de productos (esquemas de financiamiento y garantías) así como identificar nuevos nichos de mercado.
- 2) Canalizar adecuadamente los recursos disponibles para el otorgamiento de créditos y garantías que promuevan la construcción y adquisición de vivienda preferentemente de interés social.
- 3) Verificar que la consistencia de los resultados de las acciones propuestas contempladas en los proyectos a certificar, sean congruentes con los esquemas de vivienda que impulsa SHF.

En este sentido, se evaluará financieramente tanto a los desarrollos que han sido evaluados técnicamente, como los que aún se encuentran en el proceso de evaluación técnica.

Los proyectos prospectos a ser Desarrollos Certificados que se evaluará financieramente son los siguientes:

PARTIDA	PROYECTO	UBICACIÓN
UNO	Servicio de Evaluación Financiera para el proyecto " <b>Ciudad Pitic</b> "	Hermosillo, Son.
DOS	Servicios de Evaluación Financiera para el proyecto " <b>El Jagüey</b> "	Hermosillo, Son.

**Los licitantes que participen en este proceso de licitación deben considerar que deberán presentar la documentación técnica, legal y administrativa por cada partida en la que desea participar. Es decir, si participan por las partidas 1 y 2, deberán presentar un tanto de la documentación requerida para cada una de las partidas.**

**Es importante aclarar que aun cuando el concepto de contratación es el mismo, los proyectos a evaluar presentan características distintas, por lo que cada desarrollo tiene particularidades que los diferencian en la superficie del polígono, en cuanto a la población y vivienda proyectada, así como en la mezcla de usos de suelo.**

## 2. CRITERIOS BÁSICOS

La Evaluación Financiera se realizará a partir de un enfoque territorial de desarrollo urbano en donde se consideran como las principales dimensiones del desarrollo:

- a) La generación de actividades productivas y por tanto la creación de los espacios para el desarrollo de éstas.
- b) La generación de infraestructuras para el establecimiento de servicios.
- c) La organización de sus habitantes en el proceso de administración del desarrollo.
- d) El cumplimiento de los mecanismos de planeación para la prevención de desastres naturales o provocados por un tercero y el rescate de los espacios verdes, para una mejor calidad de vida de los habitantes.
- e) La evaluación social y económica de las acciones a realizar.

Estas dimensiones del desarrollo urbano, además de considerar los niveles de planeación regional, urbano, barrial y arquitectónico, se encuentran intrínsecas en las características de los Desarrollos Certificados. Dichos desarrollos hoy representan una oportunidad para que la aplicación de los recursos destinados a infraestructura, desde los tres órdenes de gobierno, se realice con transparencia, y de manera eficiente y eficaz, consiguiendo que:

- a) A nivel Federal la aplicación de los recursos se vinculen con las actividades económicas, el desarrollo social y la infraestructura básica de comunicaciones.
- b) A nivel local, se contribuya al fortalecimiento de las finanzas públicas, pues a partir del desarrollo urbano ordenado la recaudación será más competente. Asimismo, la planeación de los servicios será equitativa, derivado de una dispersión eficiente de los recursos disponibles para satisfacer las necesidades de agua, servicios sanitarios, electrificación y transporte de la población.



En este sentido, se pretende garantizar que las inversiones privadas, conjuntamente con los recursos públicos, beneficien al sector de la vivienda y a los habitantes de los desarrollos.

### 3. OBJETIVOS DE CONTRATACIÓN

**Objetivo General.-** Evaluar de forma independiente los citados proyectos aspirantes a ser certificados, con el fin de determinar si tienen viabilidad financiera y socioeconómica, para posteriormente ser sujeto a recibir la certificación correspondiente. En este sentido, la evaluación deberá garantizar que los desarrollos cumplan con los requerimientos de factibilidad y viabilidad financiera que aseguren la rentabilidad social y económica a corto, mediano y largo plazo.

#### a. Objetivos Particulares

##### Evaluación de viabilidad y rentabilidad financiera

- Evaluar la viabilidad económica y financiera de los proyectos que pretenden obtener la certificación.
- Desarrollar escenarios en donde se “estresen” las variables centrales vinculadas al análisis, viabilidad, y rentabilidad financiera del proyecto, considerando dichos escenarios en el corto, mediano y largo plazos.
- Identificar los riesgos de los proyectos, así como posibles mitigantes a los mismos y, en la medida de lo posible, cuantificar el impacto financiero que la materialización de dichos riesgos podrían tener.
- Analizar el planteamiento financiero de cada proyecto para identificar su viabilidad considerando el nivel de riesgo inherente y su rentabilidad esperada, al conformar una matriz de riesgos que vincule a los principales indicadores financieros.
- Realizar un análisis de los fundamentos de negocio de los proyectos para definir su perfil riesgo-rendimiento; así como de las implicaciones financieras al cumplir con los lineamientos de la Metodología DC.
- Evaluar el impacto financiero de los elementos de aplicación general de la Canasta de Incentivos (mayor información en [www.duis.gob.mx](http://www.duis.gob.mx)) y recomendar cuáles elementos específicos de dicha Canasta podrían ser los adecuados para el proyecto.

### 4. EVALUACION FINANCIERA

#### a. ALCANCE DE LOS TRABAJOS

**La Evaluación Financiera del proyecto se realizará en un plazo máximo de 12 semanas., considerando los tiempos descritos en el numeral 6 del presente anexo.**

Con la firma del contrato el Licitante que resulte adjudicado, considerando cada partida individualmente, deberá remitir oficio en formato libre al patrocinador del proyecto enlistando en forma detallada la información que requiere para llevar a cabo la evaluación financiera. En dicho documento se deberá precisar que el patrocinador tendrá como plazo máximo hasta noventa días naturales, a partir de la notificación, para la entrega total de la información requerida.

El proceso de Evaluación se divide en dos etapas:

1. En la primera etapa, el licitante al que se le haya adjudicado el servicio, hará un análisis de la información contenida en el sistema de desarrollos certificados <http://189.204.36.192/GEAPS/Login.aspx> relacionada con la evaluación técnica del proyecto. Esta acción le permitirá realizar un listado básico de información que deberá solicitarle al promotor del proyecto a través de la coordinación de SHF. El licitante adjudicado deberá validar con el responsable de la Subdirección de Instrumentación y Seguimiento de DUIS de SHF, la información recibida a efecto de verificar que se cuenta con la información completa para realizar los trabajos solicitados en cada apartado. SHF en conjunto con el licitante adjudicado serán quienes a su juicio

determinen cuándo se tenga la información completa. El reporte sobre la información deberá formar parte del Diagnóstico Preliminar del Modelo de Negocio, el cual deberá ser entregado dentro de las dos semanas posteriores a la firma del contrato.

Es importante precisar que para efectos de contabilizar la vigencia del servicio, el licitante que resulte adjudicado tendrá dos semanas para presentar a la Dirección de Desarrollo Urbano y Relaciones Institucionales (DDUyRI) su Plan General de Trabajo y Diagnóstico Preliminar del Modelo de Negocio, y junto con dichos documentos deberá presentar acuse del oficio con el que notificó al patrocinador del proyecto sobre el requerimiento de información para llevar a cabo los servicios contratados.

La documentación que reciba el licitante adjudicado por parte del patrocinador deberá constar mediante oficio o correo electrónico. Dicho documento o la impresión del correo electrónico, servirán como evidencia sobre la entrega de información ante la DDUyRI.

En todos los casos, se deberá remitir copia de las diversas notificaciones mencionadas a la DDUyRI, para su seguimiento.

En caso de que el patrocinador entregue la totalidad de la información antes del plazo referido, tal situación se deberá notificar a la DDUyRI, y a partir de la fecha de entrega por parte del patrocinador se contará el plazo de las diez semanas subsecuentes para concluir los servicios de evaluación financiera. En caso contrario, una vez que se haya vencido el plazo de noventa días naturales iniciarán las diez semanas subsecuentes para concluir los servicios de evaluación financiera misma que se llevara a cabo con la información que haya entregado el promotor para tal efecto.

2. Una vez que el licitante cuente con la información necesaria, generará durante la segunda etapa de la evaluación el análisis de consistencia de la viabilidad y rentabilidad de los proyectos. Durante esta etapa, el licitante al que se haya adjudicado el proyecto, deberá identificar y analizar el impacto financiero y social que tendrá el proyecto con la ejecución de las infraestructuras y equipamientos propuestos. Así mismo, deberá conformar una serie de escenarios en el corto, mediano, y largo plazos que permitan identificar los principales riesgos que pueden incidir sobre los indicadores de viabilidad, rentabilidad financiera y social de los proyectos. Lo anterior, con base en lo señalado en el subinciso “ii Evaluación Financiera de los proyectos aspirantes a la Certificación”, de este apartado.

Para el desarrollo de la Evaluación Financiera, el licitante adjudicado deberá consultar la “Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados”, adjunta en los presentes Términos de Referencia, misma que se deberá considerar para todas las etapas de la evaluación.

SHF, en coordinación con el licitante adjudicado que resulte seleccionado podrá proponer, en su caso, adecuaciones al contenido de los análisis y entregables solicitados. Los cambios que se realicen, serán previo acuerdo con SHF y se harán con el objeto de adecuarlos a las características específicas de los proyectos a evaluar. Dichos cambios deberán documentarse y justificarse por escrito debiendo hacer mención de dichos cambios en los entregables respectivos.

El licitante adjudicado mediante acuerdo con SHF, podrá realizar visitas de campo a las localidades donde se ubicará el proyecto, con el fin de obtener información que permita medir posibles impactos financieros en el sitio y la región donde se ubica el proyecto. SHF podrá acompañar al licitante adjudicado en las visitas de campo que se realicen.

El licitante adjudicado, podrá establecer relación directa con el patrocinador del proyecto para consultar dudas o correcciones sobre la información a evaluarse.

Asimismo, el licitante adjudicado se compromete a acompañar a SHF en visitas que se tengan que realizar dentro del territorio nacional donde se ubique el proyecto con el objeto de reunirse con cualquiera de los participantes o patrocinadores de los potenciales proyectos a certificarse. Se

considera que el licitante adjudicado pueda acompañar al menos una vez a SHF en visitas que se tengan que realizar al proyecto.

Para cada uno de los proyectos, el licitante adjudicado deberá realizar lo siguiente:

#### **i. Plan General de Trabajo y Diagnóstico Preliminar del Modelo de Negocio**

El licitante adjudicado deberá indicar en este documento:

- a) Detalle de las actividades calendarizadas, visitas y entrevistas a desarrollar por el licitante adjudicado.
- b) Descripción de las áreas de la organización que participarán en el desarrollo de los trabajos.
- c) Diagnóstico Preliminar del Modelo de Negocio del Proyecto Ejecutivo del desarrollo, considerando el estado general de la información financiera y la estrategia inicial del proyecto a evaluar.

#### **ii. Evaluación Financiera de los proyectos aspirantes a la Certificación**

La Evaluación Financiera de cada proyecto aspirante a la certificación debe contar con los apartados que se enuncian a continuación. De manera complementaria, se debe de consultar la "Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados", la cual establece directrices generales para desarrollar los siguientes apartados.

*Apartados de la Evaluación Financiera de los proyectos aspirantes a la Certificación:*

##### **A. Evaluación Financiera**

- 1) Antecedentes
  - a. Descripción del proyecto:
    - i. Descripción general del proyecto a evaluar (tipo de proyecto: desarrollo de nuevos polos, proyectos intraurbanos o periurbanos, centro histórico, etc.).
    - ii. Descripción de las etapas del proyecto, su duración y secuencia cronológica.
    - iii. Uso de suelo y tipos de vivienda del proyecto.
  - b. Descripción de la empresa desarrolladora:
    - i. Descripción General.
    - ii. Venta de Vivienda e Ingresos (como mínimo de los últimos cinco años).
    - iii. Fuentes de Financiamiento (como mínimo de los últimos cinco años).
- 2) Estudio del Contexto del Proyecto:
  - a. Análisis del contexto macroeconómico a nivel nacional, estatal y local.
  - b. Determinación y análisis del área de influencia: Se deberá identificar la zona geográfica (municipio, estado, región, etc.) en la que se ubica el proyecto, así como su área de influencia, identificando vías de acceso, estado general del mercado de vivienda (oferta y demanda) y la situación económica de dicha zona geográfica. En particular se deberá de enfatizar en los siguientes elementos:
    - iv. Límites geográficos y administrativos.
    - v. Aspectos demográficos.
    - vi. Ubicación de la Población Objetivo.
    - vii. Condiciones de accesibilidad.
    - viii. Infraestructura de la zona.
    - ix. Vocación económica.
    - x. Ocupación y empleo.
    - xi. Mercado de bienes sustitutos.
    - xii. Características Administrativas.
    - xiii. Mapa del área de influencia.
- 3) Cuantificación y Análisis de la Población Objetivo.

- 4) Estudio de Mercado.
  - a. Estimación y Análisis de la Demanda efectiva de vivienda para el proyecto:
    - i. Demanda histórica.
    - ii. Demanda actual.
    - iii. Demanda potencial.
  - b. Estimación y Análisis de la Oferta de vivienda substituta a la prevista en el proyecto:
    - i. Estructura del Mercado.
    - ii. Tamaño y valor del mercado.
    - iii. Análisis de la competencia.
    - iv. Estrategia, diferenciación y ventajas competitivas.
    - v. Disponibilidad y competencia por el financiamiento.
  - c. Interrelación entre demanda y oferta de vivienda.
- 5) Análisis de los "Grupos Relevantes":
  - a. Identificación de los principales actores o "Grupos Relevantes".
  - b. Descripción y análisis de la forma en que intervendrán y los avances en las negociaciones.
- 6) Evaluación de la viabilidad financiera del proyecto:
  - a. Plan de Operación.
  - b. Proyección y análisis de ingresos (esquema de financiamiento), indicando origen y destino a lo largo de la vida del proyecto. En particular se deberán distinguir las siguientes fuentes:
    - i. Ventas de vivienda.- indicando su temporalidad y/o etapa del proyecto correspondiente, niveles esperados de absorción, además del tipo de producto considerado. Estas estimaciones se realizarán con base en demanda esperada sustentada en estudios de mercado presentados por el patrocinador y por parámetros comparables del mercado.
    - ii. Ingresos provenientes de créditos (análisis de apalancamiento), especificando su origen y destino.
    - iii. Ingresos esperados provenientes de la Canasta de Incentivos, especificando origen, destino y temporalidad.
    - iv. Otros ingresos considerados (por ejemplo, recursos estatales, municipales, etc.)
  - c. Proyección y análisis de costos e inversión ya realizados y requeridos a lo largo de la vida del proyecto.- En este caso habrá que distinguir tipos de inversión y costos (operativos, financieros etc.), así como fuentes de financiamiento, temporalidad (especificando si aplican a una fase de pre-inversión, inversión u operación) y etapas del desarrollo del proyecto en las que aplican. Asimismo, habrá que especificar un componente que indique costos e inversiones inherentes a los Desarrollos Certificados. Adicionalmente, se deberá de realizar un análisis de posibles impactos fiscales que pudiesen afectar al proyecto.
  - d. Análisis de Tasa de Descuento, en este caso se deberán de considerar los siguientes puntos:
    - i. Costo del capital propio.
    - ii. Tasa libre de riesgo.
    - iii. Rendimiento esperado del mercado.
    - iv. Beta.
    - v. Costo de la deuda.
    - vi. Estructura de capital.
- 7) Análisis de Sensibilidad y Riesgos:
  - a. Enfoque y determinación del Mapa de Riesgos y sus respectivos mitigantes. En este análisis habrá de considerarse retornos que típicamente demandan los inversionistas con niveles de riesgo similares. De igual forma, como parte del mapa de riesgos se deberán

generar “escenarios de simulación” que representen el análisis de sensibilidad, de tal manera que para cada uno de éstos se estresarán variables clave.

- b. Clasificación de los Riesgos
  - i. Riesgo de Crédito.
  - ii. Riesgo de Mercado.
  - iii. Riesgo de Liquidez.
  - iv. Riesgo Estratégico.
  - v. Riesgo Operacional.
  - vi. Riesgo Reputacional.
  - vii. Riesgo Legal.

- 8) Análisis de impacto financiero de la Canasta de Incentivos, utilizando como base las proyecciones de ingresos, costos y riesgos realizadas.

#### B. Conclusiones y Recomendaciones de la Evaluación Financiera.

Se expondrán las principales conclusiones de la evaluación en un máximo de 10 cuartillas.

El objetivo final de las recomendaciones debe ser proporcionar información para incrementar la viabilidad del proyecto. Cada recomendación presentada deberá contar con las siguientes características:

- a. Derivarse de los principales resultados de la Evaluación;
- b. Incluir un proyecto de implementación, que considere los siguientes elementos:
  - Breve análisis de la viabilidad de la implementación;
  - Principal(es) responsable(s) de la implementación;
  - Breve análisis de los efectos potenciales que puede implicar la implementación, tanto en la operación del programa como en el logro de los objetivos del mismo, y
  - El punto de comparación entre la situación actual y el resultado que se espera obtener con la implementación de la recomendación.

#### C. Resumen Ejecutivo de la Evaluación Financiera

### 5. CONDICIONES PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS Y RELACIÓN DE ENTREGABLES

Para fines de la logística correspondiente, SHF por conducto de la Dirección de Desarrollo Urbano y Relaciones Institucionales tendrá a su cargo la coordinación con el licitante adjudicado participante durante el periodo de ejecución que se establezca y conforme a las disponibilidades presupuestales existentes para la Evaluación Financiera.

SHF en coordinación con el licitante adjudicado que resulte seleccionado podrá proponer, en su caso, adecuaciones al contenido de los análisis y entregables solicitados anteriormente. Los cambios que se realicen, se harán una vez que se conozcan los proyectos y serán previo acuerdo con SHF. Dichos cambios deberán documentarse y justificarse por escrito, y se harán principalmente con el objeto de adecuarlos a las características específicas de los proyectos a evaluar.

La presentación de los entregables de cada proyecto se hará directamente al Dr. Ramón Núñez de la Mora, Director de Desarrollo Urbano y Relaciones Institucionales, en SHF, en Av. Ejército Nacional 180, Col. Anzures, México 11590 D.F., teléfono 01(55) 5263-4552, así como al correo electrónico: [ranunez@shf.gob.mx](mailto:ranunez@shf.gob.mx), conforme a lo siguiente:

Para cada proyecto el licitante adjudicado deberá considerar las siguientes condiciones de entrega:

Entregable	Fecha de Entrega	Descripción
<p><b>Plan General de Trabajo y Diagnóstico Preliminar del Modelo de Negocio.</b></p> <p>(Ver numeral cuatro Evaluación Financiera, inciso a. "Alcance de los trabajos", Subinciso i)</p>	<p>Hasta dos semanas después de la firma del contrato</p>	<p><i>Formato de Entrega:</i></p> <p>1) Entrega física de dos juegos impresos encarpados o engargolados en hojas tamaño carta de color blanco, numeradas y rubricadas por el representante legal del licitante adjudicado.</p> <p>2) En complemento al inciso anterior, envío por correo electrónico y entrega física de dos juegos de Discos Compactos (CD o DVD, dependiendo el tamaño de la información), que contengan el Plan de Trabajo en formato Word para Windows versión 2010 o compatible.</p> <p>Cualquier discrepancia en las versiones del software utilizado que lleve a la imposibilidad técnica de leer los archivos recibidos, se considerará como no presentado, lo mismo aplicará si el archivo(s) contiene algún virus informático o se recibe en blanco.</p> <p>SHF podrá determinar otro medio de entrega de la información previo acuerdo con el licitante adjudicado, debiendo cumplirse las características de los formatos solicitados.</p> <p><i>Otras Consideraciones:</i></p> <p>SHF revisará conjuntamente con el licitante adjudicado el Plan General de Trabajo y Diagnóstico Preliminar del Modelo de Negocio, en el lugar que esta SNC designe. SHF emitirá su aprobación o solicitud de cambios al entregable, la cual se podrá emitir por correo electrónico o en forma escrita.</p>
<p><b>Evaluación Financiera</b></p> <p><b>(Apartado A, incisos 1 al 6)</b></p> <p>(Ver numeral cuatro Evaluación Financiera, inciso a. "Alcance de los trabajos", Subinciso ii)</p>	<p>Hasta 5 semanas posteriores a la firma del contrato</p>	<p><i>Formato de Entrega:</i></p> <p>1) Entrega física de dos juegos impresos encarpados o engargolados en hojas tamaño carta de color blanco, numeradas y rubricadas por el representante legal del licitante adjudicado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Reporte detallado con los resultados obtenidos y conclusiones del análisis de cada uno de los apartados solicitados.</li> <li>b) Presentación Ejecutiva con los resultados más relevantes y conclusiones del análisis de los apartados solicitados.</li> </ul> <p>2) En complemento al inciso anterior, envío por correo</p>



Entregable	Fecha de Entrega	Descripción
		<p>electrónico y entrega física de dos juegos de Discos Compactos (CD o DVD, dependiendo el tamaño de la información) que contengan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Reporte detallado con los resultados obtenidos y conclusiones del análisis de cada uno de los aspectos solicitados, en formato Word para Windows versión 2010 o compatible.</li> <li>b) Presentación Ejecutiva con los resultados más relevantes y conclusiones del análisis de los aspectos solicitados en formato Power Point versión 2010 o compatible.</li> <li>c) Hojas de cálculo utilizadas para el análisis, modelos de proyección, descripción de los supuestos utilizados en cada escenario y estadísticas relacionadas con el proceso de evaluación financiera que soporten la información del Reporte y Presentación Ejecutiva, en formato Excel para Windows versión 2010 o compatible.</li> <li>d) Documentos utilizados que soporten la información del Reporte y Presentación Ejecutiva en formato Word para Windows versión 2010 o compatible. En caso de que por su naturaleza, deban entregarse documentos digitalizados, deberán corresponder a archivos con formato PDF, o en su defecto con formato JPG o JPEG para imágenes que puedan ser accesibles desde Acrobat Reader XI o compatible con Microsoft Paint v. 6.1.</li> </ul> <p>Cualquier discrepancia en las versiones del software utilizado que lleve a la imposibilidad técnica de leer los archivos recibidos, se considerará como no presentado, lo mismo aplicará si el archivo(s) contiene algún virus informático o se recibe en blanco.</p> <p>SHF podrá determinar otro medio de entrega de la información previo acuerdo con el licitante adjudicado, debiendo cumplirse las características de los formatos solicitados.</p> <p><i>Otras Consideraciones:</i></p> <p>El licitante adjudicado realizará la presentación de los</p>

Entregable	Fecha de Entrega	Descripción
		<p>resultados obtenidos ante SHF y ante quien ésta designe, en la(s) fecha(s) y lugar(es) que SHF estipule, en donde se revisarán los entregables respectivos conforme a lo solicitado en los Apartados y, en su caso, a los cambios previamente acordados.</p> <p>SHF emitirá su aprobación sobre el entregable, la cual se podrá emitir por correo electrónico o en forma escrita.</p> <p>En caso de rechazo del entregable por faltarle o tener algún punto solicitado incompleto, el licitante adjudicado se compromete a completar los puntos faltantes en un lapso no mayor de 5 días hábiles contados a partir de la manifestación del rechazo.</p>
<p><b>Reporte Final de Evaluación Financiera, Conclusiones y Recomendaciones, y Resumen Ejecutivo</b></p> <p><b>(Apartados A, B y C)</b></p> <p>(Ver numeral cuatro Evaluación Financiera, inciso a. "Alcance de los trabajos", Subinciso ii)</p>	<p>Hasta 12 semanas posteriores a la firma del contrato</p>	<p><i>Formato de Entrega:</i></p> <p>1) Entrega física de dos juegos impresos encarpetados o engargolados en hojas tamaño carta de color blanco, numeradas y rubricadas por el representante legal del licitante adjudicado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Reporte detallado con los resultados obtenidos y conclusiones del análisis de cada uno de los apartados solicitados.</li> <li>b) Presentación Ejecutiva con los resultados más relevantes y conclusiones del análisis de los apartados solicitados.</li> </ul> <p>2) En complemento al inciso anterior, envío por correo electrónico y entrega física de dos juegos de Discos Compactos (CD o DVD, dependiendo el tamaño de la información) que contengan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Reporte detallado con los resultados obtenidos y conclusiones del análisis de cada uno de los aspectos solicitados, en formato Word para Windows versión 2010 o compatible.</li> <li>b) Presentación Ejecutiva con los resultados más relevantes y conclusiones del análisis de los aspectos solicitados en formato Power Point versión 2010 o compatible.</li> <li>c) Hojas de cálculo utilizadas para el análisis, modelos de proyección, descripción de los supuestos utilizados en cada escenario y estadísticas relacionadas con el proceso de evaluación financiera que soporten la</li> </ul>

Entregable	Fecha de Entrega	Descripción
		<p>información del Reporte y Presentación Ejecutiva, en formato Excel para Windows versión 2010 o compatible.</p> <p>d) Documentos utilizados que soporten la información del Reporte y Presentación Ejecutiva en formato Word para Windows versión 2010 o compatible. En caso de que por su naturaleza, deban entregarse documentos digitalizados, deberán corresponder a archivos con formato PDF, o en su defecto con formato JPG o JPEG para imágenes que puedan ser accesibles desde Acrobat Reader XI o compatible con Microsoft Paint v. 6.1.</p> <p>Cualquier discrepancia en las versiones del software utilizado que lleve a la imposibilidad técnica de leer los archivos recibidos, se considerará como no presentado, lo mismo aplicará si el archivo(s) contiene algún virus informático o se recibe en blanco.</p> <p>SHF podrá determinar otro medio de entrega de la información previo acuerdo con el licitante adjudicado, debiendo cumplirse las características de los formatos solicitados.</p> <p><i>Otras Consideraciones:</i></p> <p>El licitante adjudicado realizará la presentación de los resultados obtenidos ante SHF y ante quien ésta designe, en la(s) fecha(s) y lugar(es) que SHF estipule, en donde se revisarán los entregables respectivos conforme a lo solicitado en los Apartados y, en su caso, a los cambios previamente acordados.</p> <p>SHF emitirá su aprobación sobre el entregable, la cual se podrá emitir por correo electrónico o en forma escrita.</p> <p>En caso de rechazo del entregable por faltarle o tener algún punto solicitado incompleto, el licitante adjudicado se compromete a completar los puntos faltantes en un lapso no mayor de 5 días hábiles contados a partir de la manifestación del rechazo.</p>

## 6. PLAZO DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS

El (los) licitante(s) adjudicado(s) se compromete(n) a llevar a cabo las actividades antes descritas y a elaborar un documento que detalle el trabajo realizado para cada una de las partidas, a partir de la firma del Contrato de Prestación de Servicios y hasta doce semanas posteriores a la misma.

El (los) licitante(s) adjudicado(s) y Sociedad Hipotecaria Federal detallarán en conjunto un calendario de trabajo que considere las fechas de entrega para cada uno de los documentos descritos para cada entregable.

Con la firma del contrato el Licitante que resulte adjudicado, considerando cada partida individualmente, deberá remitir oficio en formato libre al patrocinador del proyecto enlistando en forma detallada la información que requiere para llevar a cabo la evaluación financiera. En dicho documento se deberá precisar que el patrocinador tendrá como plazo máximo hasta noventa días naturales, a partir de la notificación, para la entrega total de la información requerida.

Es importante precisar que para efectos de contabilizar la vigencia del servicio, el licitante que resulte adjudicado tendrá dos semanas para presentar a la Dirección de Desarrollo Urbano y Relaciones Institucionales (DDUyRI) su Plan General de Trabajo y Diagnóstico Preliminar del Modelo de Negocio, y junto con dichos documentos deberá presentar acuse del oficio con el que notificó al patrocinador del proyecto sobre el requerimiento de información para llevar a cabo los servicios contratados.

La documentación que reciba el licitante adjudicado por parte del patrocinador deberá constar mediante oficio o correo electrónico. Dicho documento o la impresión del correo electrónico, servirán como evidencia sobre la entrega de información ante la DDUyRI.

En todos los casos, se deberá remitir copia de las diversas notificaciones mencionadas a la DDUyRI, para su seguimiento.

En caso de que el patrocinador entregue la totalidad de la información antes del plazo referido, tal situación se deberá notificar a la DDUyRI, y a partir de la fecha de entrega por parte del patrocinador se contará el plazo de las diez semanas subsecuentes para concluir los servicios de evaluación financiera. En caso contrario, una vez que haya vencido el plazo de noventa días naturales iniciarán las diez semanas subsecuentes para concluir los servicios de evaluación financiera misma que se llevara a cabo con la información que haya entregado el promotor para tal efecto.

## 7. FORMA DE PAGO

Los pagos se realizarán considerando lo siguiente:

- a) Se harán en moneda nacional, en un plazo no mayor de veinte (20) días hábiles contados a partir de la fecha en que se hayan entregado la factura correspondiente, debidamente requisitada y siempre que se hayan prestado los servicios y recibido los entregables respectivos a entera satisfacción y previa aceptación de SHF. Para estos efectos, la forma de pago deberán atender a lo siguiente:
  - i. Los pagos se realizarán a través de SHF o a través de terceros que SHF designe con los que se tengan establecidos convenios en los términos establecidos en la norma.
  - ii. El licitante adjudicado deberá enviar la factura electrónica correspondiente a nombre de SHF o del tercero que haya realizado el pago respectivo, la cual deberá especificar el contrato y el entregable que se está realizando.

- b) Se ajustarán a los términos previstos en las "Disposiciones Generales" a las que deberán sujetarse las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal para su incorporación al Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo", publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 28 de febrero de 2007 y sus modificaciones publicadas el 6 de abril de 2009 en el Diario Oficial de la Federación.
- c) Se realizarán conforme a los siguientes porcentajes:

Concepto	Porcentaje	Entregable	Fecha de entrega
Primer Pago	20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan General de Trabajo y Diagnóstico Preliminar del Modelo de Negocio</li> </ul>	Hasta 2 semanas posteriores de la firma del contrato
Segundo Pago	30%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluación Financiera (Apartado A, incisos 1 al 6)</li> </ul>	Hasta 5 semanas posteriores a la firma del contrato
Pago final	50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reporte Final de Evaluación Financiera, Conclusiones y Recomendaciones, y Resumen Ejecutivo (Apartados A, B y C)</li> </ul>	Hasta 12 semanas posteriores a la firma del contrato

## 8. LUGAR DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS

El lugar de prestación de los servicios se ubicará principalmente en las oficinas del licitante adjudicado y de acuerdo a las características del proyecto y mediante acuerdo con SHF, se podrán realizar inspecciones físicas en los proyectos ubicados en territorio nacional a evaluar financieramente, conforme a la estrategia de trabajo que defina para tal efecto SHF.

Asimismo, el licitante adjudicado se compromete a acompañar a SHF en visitas que se tengan que realizar dentro del territorio nacional donde se ubique el proyecto con el objeto de reunirse con cualquiera de los participantes o patrocinadores de los potenciales proyectos a certificarse.

Cabe señalar que no se reconoce gasto incurrido por concepto de viáticos por el traslado e inspección física de los potenciales proyectos a certificarse ubicados dentro del territorio nacional que sean cubiertos por el presupuesto asignado, por lo que los licitantes deberán considerarlo dentro de sus montos propuestos, aplicando economías de escala para las visitas que se estimen necesarias.

## 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO

- a) En lo que corresponde al **PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE**, se requiere que los licitantes interesados en la realización de estos trabajos sean personas morales con al menos **un año** de experiencia profesional en los temas abajo descritos, a efecto de constatar que los licitantes cuentan con experiencia y habilidades para atender de forma cuidadosa y ordenada los temas contemplados en la contratación de mérito, evitando sesgos en su ejecución y desorientación respecto a las características, condiciones y peculiaridades de los Desarrollos Certificados.

En específico se solicita que los licitantes interesados cuenten con experiencia profesional en:

1. Análisis, diseño y/o ejecución de esquemas de financiamiento de largo plazo para proyectos inmobiliarios, en alguno de los siguientes temas: desarrollos habitacionales, parques industriales, centros comerciales, desarrollos para oficinas u hospitales, desarrollos turísticos; preferentemente, considerando esquemas de sustentabilidad. El análisis deberá considerar, entre otros, los siguientes temas:
  - a. Compra de tierra.
  - b. Asesoría en la operación y administración de bancos de tierra.
  - c. Autorizaciones y permisos requeridos.

- d. Análisis de la infraestructura y equipamientos asociada al proyecto.
  - e. Análisis de flujos de ingresos y egresos de cada una de las etapas del proyecto.
  - f. Análisis de los distintos riesgos implicados en el proyecto.
2. Diseño, implementación y evaluación de estructuras de financiamiento de largo plazo para el desarrollo de infraestructura y equipamientos urbanos básicos (por ejemplo: infraestructura para agua, drenaje, electricidad, vialidades y transporte público, además de equipamientos como hospitales, escuelas, entre otros.).

Adicionalmente, es deseable que los licitantes interesados cuenten con experiencia profesional en los siguientes temas:

3. Asesoría para la ejecución de programas y/o políticas públicas en el campo de planeación y desarrollo urbano, desarrollo habitacional, infraestructura y equipamiento urbano, así como asesoría respecto a la incidencia que tienen dichas políticas y programas en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.
  4. Análisis, estructuración y ejecución de transacciones de financiamiento de largo plazo en el sector inmobiliario.
  5. Evaluación y estructuración de operaciones de deuda y/o capital con entidades del Gobierno Federal, Estatal y Municipal.
  6. Asesoría en inversiones de capital preferente para compra de tierra vía asociaciones con desarrolladores de vivienda.
  7. Asesorías destinadas a identificar apoyos otorgados por las diversas instituciones del gobierno federal y organismos de vivienda, para construcción y/o adquisición de vivienda; así como para la provisión de infraestructura e equipamientos urbanos.
  8. Análisis respecto a la capitalización público-privada para desarrollos inmobiliarios.
- b) Para efectos de documentar la experiencia y capacidad en los trabajos se solicita un mínimo de un año de experiencia a nivel nacional, mientras que el máximo de experiencia requerido es de tres años. La experiencia se calculará con la suma de los periodos que se puedan justificar con la duración de los contratos

Para documentar la experiencia, los licitantes interesados deberán presentar lo siguiente:

1. Currículum general del licitante en el que se evidencie trabajos realizados, referidos, por lo menos, a los numerales 1 y 2 del inciso a) anterior.
2. Listado de al menos cinco, y máximo diez trabajos, que cubran, al menos, los temas descritos en los numerales 1 y 2 del inciso a) anterior.

En la conformación del listado de trabajos, se deberá observar lo siguiente:

- i. Los trabajos que se enlisten deberán estar relacionados, al menos, a los numerales 1 y 2 del inciso a) anterior.
  - ii. Los trabajos enlistados deberán estar concluidos antes de la fecha de presentación y apertura de propuestas. En caso de no estar concluidos, no serán tomados en cuenta.
  - iii. El listado de trabajos deberá contener cuando menos: el nombre del proyecto, el objetivo, el alcance de las actividades realizadas, duración y principales resultados obtenidos.
3. A efecto de documentar el listado mencionado en el numeral anterior (2.), el licitante interesado deberá proporcionar, para cada trabajo, copia del contrato completo que incluya carátula, cláusula del objeto, características y especificaciones de los servicios contratados (términos de referencia) y vigencia del mismo.



Es de destacarse que en caso de que el licitante presente más de 10 contratos, solamente se tomará en cuenta la documentación de los primeros 10 contratos que aparezcan o se identifiquen en su propuesta técnica.

**En caso de que el listado no cubra el mínimo de trabajos requeridos y temas solicitados, y éste no sea acompañado de la documentación soporte, se procederá a desechar la propuesta.**

4. Datos de las empresas a quién se les prestó los servicios, considerando: nombre de los enlaces, domicilio fiscal, teléfonos, correos electrónicos o cualquier otra información que sea de utilidad para facilitar el contacto necesario para la verificación de la información e identidad presentada para documentar la experiencia y capacidad del licitante.  
De igual forma, para fines de documentar la experiencia y capacidad de los licitantes interesados, éstos deberán acompañar la relación de sus principales clientes con el domicilio y teléfono de los mismos, además del nombre de la persona que es el contacto con el licitante.
5. Carta bajo protesta de decir verdad suscrita por el representante legal del licitante que detalle la documentación presentada en los incisos anteriores.

**En caso de que el licitante no cumpla con el mínimo de un año de experiencia, se procederá a desechar la propuesta.**

- c) Respecto de la **CAPACIDAD DE LOS RECURSOS HUMANOS**, los licitantes deberán contar, al menos, con un equipo de trabajo que lleve a cabo las siguientes funciones y cuente con el perfil profesional y académico que a continuación se indica:
  - i. Un Líder de Proyecto con estudios de posgrado (maestría o doctorado) en áreas económico-administrativas, negocios o ingenierías afines (Economía, Finanzas, Actuaría, Administración de Negocios, Ingeniería Financiera, Ingeniería Industrial, etc.). Adicionalmente, se requiere que cuente con experiencia de al menos 5 años documentados en, al menos, los primeros dos temas descritos en el inciso a) anterior de este numeral. Asimismo, el líder del proyecto deberá evidenciar en su currículum habilidades gerenciales y de coordinación de grupos de trabajo, así como habilidades y conocimientos para el manejo de paquetería Office, en particular Excel, siendo deseable el manejo de programas especializados para el procesamiento y análisis de base de datos, como pueden ser SPSS, STATA o algún otro software especializado.
  - ii. Un Especialista Profesional (Especialista "A") con estudios de posgrado (maestría o doctorado) en áreas económico-administrativas, negocios o ingenierías afines (Economía, Finanzas, Actuaría, Administración de Negocios, Ingeniería Financiera, Ingeniería Industrial, etc.). Adicionalmente, se requiere que cuente con experiencia de al menos 4 años documentados en, al menos, los primeros dos temas descritos en el inciso a) anterior de este numeral, y que cuente en su currículum con habilidades y conocimientos para el manejo de paquetería Office, en particular Excel, siendo deseable el manejo de programas especializados para el procesamiento y análisis de base de datos, como pueden ser SPSS, STATA o algún otro software especializado. En caso de que el licitante interesado presente a dos o más Especialistas "A", para efectos de evaluación se tomará en cuenta el especialista con mayor grado académico.
  - iii. Un Especialista Profesional (Especialista "B") con estudios de posgrado (maestría o doctorado) en áreas económico-administrativas, negocios o ingenierías afines (Economía, Finanzas, Actuaría, Administración de Negocios, Ingeniería Financiera, Ingeniería Industrial, etc.). Adicionalmente, se requiere que cuente con experiencia de al menos 3 años documentados en, al menos, los primeros dos temas descritos en el inciso a) anterior de este numeral, y que cuente en su currículum con habilidades y conocimientos para el manejo de paquetería Office, en particular Excel, siendo deseable el manejo de programas especializados para el procesamiento y análisis de base de datos, como pueden ser SPSS,

STATA o algún otro software especializado. En caso de que el licitante interesado presente a dos o más Especialistas "B", para efectos de evaluación se tomará en cuenta el especialista con mayor grado académico.

- d) La capacidad del equipo de trabajo será evaluada de acuerdo con la suficiencia documental que soporte los perfiles y experiencia solicitados en el inciso anterior, para lo cual, se deberá especificar el nombre de la persona que ocupará cada perfil solicitado. Al efecto, será indispensable que los interesados proporcionen los siguientes elementos documentales:
- 1) Copia de los títulos o cédulas profesionales con los que se demuestren las calificaciones solicitadas en el inciso c) anterior para cada integrante del equipo de trabajo.
  - 2) Currículo de cada integrante del equipo de trabajo que participará en los trabajos, en el que se identifique la experiencia y especialidad solicitada en los subincisos i) a iii) del inciso c) anterior. Los trabajos realizados que se plasmen en el currículo deberán contener cuando menos: nombre del proyecto, objetivo y/o alcance del mismo, principales trabajos desempeñados y duración.
  - 3) Carta bajo protesta de decir verdad, debidamente suscrita por el representante legal del licitante, en la que se acredite que el personal profesional propuesto ha participado en los trabajos indicados en el currículo.
  - 4) En caso de que se cuente con personal con discapacidad, se requerirá incluir copia de los avisos de alta al régimen obligatorio del Instituto Mexicano del Seguro Social.
- e) En lo que corresponde a la **PROPUESTA DE TRABAJO** el licitante deberá considerar una descripción detallada del enfoque técnico y la metodología a seguir en los trabajos requeridos, atendiendo a lo estipulado en estos términos de referencia, y deberá considerar, al menos, los siguientes apartados:

i. *Esquema general de trabajo.*

El licitante deberá presentar un esquema general de trabajo calendarizado, que describa los procedimientos a desarrollar para cada entregable del servicio, incluyendo el número de visitas y entrevistas que se estimen pertinentes realizar. Asimismo, deberá manifestar que los entregables se presentarán con base en lo señalado en estos términos de referencia. **Adicionalmente, es deseable que el licitante incluya los instrumentos de recolección de información que servirán como base para la Evaluación Financiera.**

ii. *Propuesta Metodológica.*

El licitante deberá describir la metodología a seguir para realizar cada uno de los entregables de la evaluación financiera, con base en el contenido y alcances establecidos en el inciso a. del numeral 4. EVALUACIÓN FINANCIERA, así como en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo "A1"** de esta convocatoria de estos términos de referencia.

iii. *Organización de recursos humanos.*

El licitante deberá presentar un organigrama de los recursos humanos con los que prestará los servicios para dar cumplimiento a lo expresado en el inciso c) del presente numeral, y en el que se deberán de precisar los nombres completos de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo.

**En caso de no presentarse en la propuesta del licitante los puntos anteriores, se procederá a desechar la propuesta**

El licitante adjudicado deberá responsabilizarse de la ejecución de los trabajos correspondientes, atendiendo a lo establecido en la normatividad definida en la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público y su Reglamento.

- f) Los licitantes participantes podrán presentar, bajo su responsabilidad, un mismo equipo de trabajo para todas las partidas en las que desee participar.

## 10. MONTO DE LA COTIZACIÓN

Los licitantes interesados deberán presentar cotización a precio fijo por el total del proyecto por el que desea participar, en pesos mexicanos antes del Impuesto al Valor Agregado. SHF no pagará ningún monto adicional por concepto de viáticos, por lo que los precios ofertados deberán considerar todos los gastos inherentes al servicio.

Es necesario que se indique con letra el monto total del servicio antes de IVA. Así mismo deberá expresar lo siguiente:

- La cotización presentada tendrá una vigencia de sesenta días naturales a partir de la fecha de presentación.
- Los precios expresados son fijos y en moneda nacional, de curso legal de los Estados Unidos Mexicanos durante la vigencia del contrato.
- Que el monto expresado en la matriz incluye todos los gastos del servicio y que está en conocimiento que Sociedad Hipotecaria Federal no pagará ningún monto adicional por concepto de viáticos u otros relacionados con el servicio.

## 11. CONSIDERACIONES FINALES

**CASOS DE RECHAZO O DEVOLUCIÓN.**- El licitante que resulte adjudicado se compromete a reponer los servicios que le sean rechazados o devueltos por la convocante, ello sin costo para la entidad, en razón de que se identifiquen defectos y/o discrepancias, o incumplimiento respecto a las especificaciones establecidas en los **Anexos “A” y “A1”**. La reposición se deberá entregar a la convocante en un plazo no mayor a cinco días hábiles bancarios contados a partir de la fecha en que se comunique, por escrito o por correo electrónico, el rechazo o devolución. De no atenderse esta situación, la convocante aplicará penas convencionales que correspondan.

**GARANTÍA DE LOS SERVICIOS.**- El licitante que resulte adjudicado se compromete a garantizar la prestación de los servicios durante toda la vigencia del contrato y **hasta por treinta días naturales posteriores a la conclusión del mismo**, previa aceptación por parte del área solicitante.

---

**Nombre y firma del LICITANTE o de su representante o apoderado legal.**

**IMPORTANTE:** No olvidar **FOLIAR LAS PROPOSICIONES.**

***Fin del Anexo “A”***

## ANEXO “A1”

### Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados (Hoja con membrete de la empresa)

#### Tabla de contenido

- I. Introducción
- a. Política Nacional de Vivienda
- b. Desarrollo Urbano y Ordenamiento Territorial
- c. Desarrollos Certificados
- d. Objeto de la Evaluación Financiera
- e. Fundamentos de la Evaluación Financiera
- i. Estudio de mercado
- ii. Evaluación técnica
- iii. Evaluación ambiental
- iv. Evaluación legal
- v. Evaluación financiera
- II. Apartados de la Evaluación Financiera y Social de los proyectos aspirantes a la Certificación
- a. Antecedentes
- i. Descripción del Proyecto
- b. Diagnóstico del Contexto del Proyecto
- i. Ambiente y Tendencias Macroeconómicas
- ii. Determinación y Análisis del Área de Influencia del Proyecto
1. Caracterización de la población
2. Oferta de financiamiento y apoyos
3. Límites geográficos y administrativos
4. Condiciones de accesibilidad
5. Infraestructura de la zona
6. Actividad económica
7. Ocupación y empleo
8. Mercado de bienes sustitutos
- iii. Cuantificación y Análisis de la Población Objetivo
1. Análisis de la población objetivo
2. Cuantificación de la población objetivo
- iv. Estudio de Mercado
1. Determinación de la Demanda
2. Análisis de la demanda
- a. Demanda histórica
- b. Demanda actual
- c. Demanda futura
3. Estimación de la demanda
4. Determinación de la Oferta
- a. Estructura del Mercado
- b. Tamaño y valor del mercado
- c. Precio
- d. Estrategia y ventajas competitivas
- e. Disponibilidad y competencia por el financiamiento
5. Dinámica entre Oferta y Demanda
- v. Anexo de contenidos específicos para los Antecedentes, el Diagnóstico del Contexto Proyecto, la Cuantificación y Análisis de la Población Objetivo, y el Estudio de Mercado
- vi. Análisis de los “Grupos Relevantes”
- vii. Evaluación Financiera del Proyecto
1. Plan de operación

- 2. Construcción del flujo de efectivo
  - a. Proyección de ingresos
  - b. Costos e inversión requerida
  - c. Tasa de descuento
  - d. Esquema de financiamiento
  - e. Información financiera del proyecto
  - f. Anexo de contenidos específicos para la Evaluación Financiera del Proyecto
- viii. Análisis de Sensibilidad y Riesgos
  - 1. El Mapa de Riesgos
    - a. Enfoque del Mapa de Riesgos
    - b. Clasificación de los Riesgos
- III. Bibliografía

## I. Introducción

Los estudios realizados por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), refieren a 2012 como el año en el cual el rezago habitacional creció a su máximo nivel histórico, así como a la existencia de una tendencia a nivel nacional en la construcción de vivienda vertical. En México existen actualmente 2.8 millones de viviendas que necesitan ser reemplazadas y 11.8 que requieren algún tipo de mejoramiento. En los próximos 20 años, se estima una demanda de 10.8 millones de soluciones de vivienda.

Por otro lado, los estudios refieren la ubicación de la vivienda como el principal factor por el que ocurre el abandono de las viviendas que deriva de los altos costos de transporte como proporción del ingreso de las familias y del tiempo destinado a esta actividad, como consecuencia de la lejanía de las viviendas de los centros de trabajo, educación y salud.

En respuesta a esta problemática y, como parte de la Estrategia Territorial Nacional, la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU) ha planteado como objetivos en materia de vivienda (1) fomentar ciudades más compactas, (2) promover reformas a la legislación en materia de planeación urbana, (3) fomentar la movilidad urbana sustentable, (4) reducir el rezago de vivienda y, (5) fomentar una nueva vivienda sustentable.

En relación a la producción social de vivienda tiene una significativa contribución potencial al desarrollo y consolidación de los ejes estratégicos de la Política Nacional de Vivienda ampliando la disponibilidad de soluciones habitacionales y densidades urbanas, sin la necesidad de expandir el territorio ocupado ni la infraestructura existente, como tampoco la introducción de nuevos servicios y equipamientos.

### a. Política Nacional de Vivienda

La nueva Política Nacional de Vivienda (PNV) propone promover el desarrollo ordenado y sustentable del sector; atendiendo de forma integral las necesidades de vivienda en el país y proporcionando instrumentos eficientes que impulsen el desarrollo del sector.

La articulación de los programas de apoyo a la PNV, requieren especial atención a la planeación y control del crecimiento urbano, calidad de la infraestructura y servicios en los conjuntos habitacionales, segmentos de la población atendidos y la diversidad de tipos de vivienda.

La PNV está centrada en cuatro ejes estratégicos, como se describe a continuación.

1. Fortalecer la coordinación institucional, para lo cual la SEDATU alineará los programas y acciones en materia de reservas territoriales, financiamientos y construcción de vivienda.
2. Transitar a un modelo de desarrollo urbano sustentable, para lo cual los créditos y subsidios del gobierno se orientan al fomento del crecimiento urbano ordenado, impulsando la construcción de vivienda vertical.
3. Reducir el rezago habitacional, dirigiendo esfuerzos a la construcción, ampliación y mejora de vivienda. Asimismo, se estableció que las viviendas con financiamiento del gobierno al menos cuenten con 2 habitaciones.
4. Procurar vivienda digna para todos, a través del financiamiento, impulso al crédito y al subsidio. Se espera impulsar el otorgamiento de crédito por parte de la banca privada.

#### **b. Desarrollo Urbano y Ordenamiento Territorial**

Uno de los retos más importantes del país, deriva de la acelerada y continua expansión de las ciudades en la que predomina un modelo disperso que consume áreas de valor ambiental, agrícola, forestal, recarga de acuíferos, entre otros. Este mismo modelo de expansión, erosiona la integración social ya que la dispersión margina a la población de menores ingresos y fragmenta el tejido urbano.

Con base en lo anterior, la vía para cumplir con el objetivo de un desarrollo urbano sostenible plantea el rescate de espacios urbanos, re-densificación de las ciudades, la construcción de viviendas verticales y a los desarrollos certificados.

#### **c. Desarrollos Certificados**

Son proyectos urbanos que representan uno de los instrumentos del gobierno para cumplir con la PNV, proponen atender la demanda de vivienda a través de un esquema de desarrollo de vivienda ordenado que cumpla con las necesidades de la población y en los cuales se promueve la participación de los tres órdenes de gobierno, de las distintas dependencias federales, así como del sector social y privado.

El objeto de los Desarrollos Certificados (DC's) es el de promover el crecimiento ordenado de las ciudades, la renovación urbana y nuevos desarrollos habitacionales que cuenten con todos los servicios y equipamientos requeridos para un desarrollo más sustentable en los ámbitos social, económico y medioambiental, desincentivando la creación de ciudades dormitorio.

La importancia de los DC's como impulso al cumplimiento de los objetivos en materia de vivienda para el país responde a las características que los definen.

- Áreas de desarrollo integralmente planeadas que contribuyen al ordenamiento territorial de los estados y municipios y promueven un desarrollo urbano más ordenado, denso, justo y sustentable.
- Motor del desarrollo regional, donde la vivienda, infraestructura, servicios, equipamiento, comercio, educación, salud, industria, esparcimiento y otros insumos, constituyen el soporte para el desarrollo de proyectos económicos estratégicos.
- Emprendimientos mixtos en los que participan los gobiernos federal, estatal y municipal, desarrolladores y propietarios de tierra, que se integran a los centros urbanos existentes.

Derivado de lo anterior, los beneficios derivados del impulso a los DC's se encuentran los siguientes.



- Incorporar a desarrolladores inmobiliarios, estados y municipios, propietarios de tierra, inversiones e intermediarios financieros en proyectos urbanos de vivienda sustentable.
- Mayor y mejor vivienda para la población desatendida.
- Infraestructura urbana eficiente y sustentable.
- Industria, empleo, comercio y servicios.
- Estrategias integrales de movilidad y accesibilidad.
- Equipamiento social, salud, educativo, deportivo, comercial, esparcimiento, seguridad, cultura.
- Protección al medio ambiente y aprovechamiento racional de recursos naturales.
- Creación de nuevos polos de desarrollo en el país con la provisión de infraestructura, industria, fuentes de empleo, comercio, clínicas y centros de educación.

La diversidad de opciones de negocio que ofrecen los DC's, abren una gama de posibilidades a inversionistas especializados, desde la adquisición y desarrollo de la tierra (suelo servido) hasta la construcción de equipamientos e infraestructuras de alto nivel (industria, hospitales, transporte). Esta posibilidad abre nuevas oportunidades de participación de los inversionistas en el Desarrollo Urbano, con la posibilidad de participar en esquemas concesionados (PPP's, BOT's, etc.) contribuyendo a una mejor operación de los servicios y mejor recaudación de contribuciones del ayuntamiento, al tiempo que se ofrecen mejores condiciones a la población, traduciéndose en mejor calidad de vida.

#### **d. Objeto de la Evaluación Financiera**

Derivado de la importancia estratégica que los DC's aportan como instrumento del gobierno para cumplir con los objetivos establecidos en la Política Nacional de Vivienda, se requiere contar con un estudio profundo sobre las implicaciones en materia financiera para los DC's y que deriven de los mismos, que permitan dar solidez a las recomendaciones y resultados respecto de la rentabilidad y viabilidad financiera.

Asimismo, que definan claramente las obligaciones y responsabilidades de cada uno de los agentes económicos involucrados para la evaluación de los riesgos y oportunidades asociadas a los proyectos que busquen obtener la certificación como DC's.

Por último, para estar en posibilidad de estandarizar los criterios bajo los cuales se evaluarán los proyectos, que además contemplen las mejores prácticas en relación a la evaluación financiera de los proyectos, se presenta la siguiente Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los desarrollos urbanos que buscan obtener la certificación como DC's, en la cual se incorporan los elementos necesarios para fomentar el cumplimiento de los requerimientos de rentabilidad y viabilidad financiera.

#### **e. Fundamentos de la Evaluación Financiera**

La proyección de los flujos de efectivo del proyecto, así como la determinación de la rentabilidad y viabilidad financiera, requieren del análisis y estudios previos por parte de los agentes económicos involucrados según corresponda, sobre los cuales se construirán las premisas y supuestos que dan origen a las proyecciones financieras y a las métricas de medición de la rentabilidad y viabilidad financiera durante el horizonte de proyección.

A continuación, se presentan los análisis y estudios previos sobre los cuales se construye la evaluación financiera.

### **i. Estudio de mercado**

La identificación de una necesidad no satisfecha, en el contexto de un mercado con diversidad de bienes y servicios similares que son ofertados por los competidores existentes o por aquéllos que se podrían incorporar, amerita el análisis profundo del comportamiento de la oferta y la demanda que debe ser histórico, actual y proyectado para cada una durante el periodo de evaluación del proyecto. Asimismo, la forma en que interactúan oferta y demanda nos revela información que explica el comportamiento de la brecha histórica, actual y la esperada en el futuro.

### **ii. Evaluación técnica**

Posteriormente, se realiza el análisis de la adecuación del proyecto a las características y necesidades del mercado, así como la alineación que tenga a los Programas de Desarrollo Urbano del gobierno en los ámbitos federal, estatal y municipal. Asimismo, este estudio de evaluación técnica se refiere a la factibilidad en vías y medios de comunicación para el acceso al proyecto, así como tiempos y costos de traslado a los principales centros de trabajo, servicios de agua potable, alcantarillado, energía y otro tipo de infraestructura de servicios urbanos como escuelas, hospitales y servicios de salud, entre otros. Especifica también los principales agentes económicos involucrados.

Una vez identificadas las características técnicas, el estudio detalla y cuantifica los costos de inversión, operación y mantenimiento del proyecto.

### **iii. Evaluación ambiental**

La tecnología y materiales de construcción determinan parte del impacto del proyecto en el entorno ambiental, sin embargo, la ubicación y extensión territorial en conjunto con la ejecución y operación del proyecto determinan en mayor medida la relación con el medio ambiente que lo rodea. Este estudio de evaluación ambiental, determina el tipo de impacto, positivo o negativo, que el proyecto tendrá en el área de influencia, así como establece las medidas y acciones a implementar para prevenir o mitigar aquellos efectos negativos que el proyecto tenga con el medio ambiente.

### **iv. Evaluación legal**

Este estudio tiene por objeto la verificación de que el desarrollo del proyecto se ubique dentro del marco jurídico vigente en relación al proceso de construcción, normativa para el cuidado del medio ambiente, contratos laborales y normativa tributaria, en general, que cumpla con toda la normatividad en relación a la actividad de construcción.

### **v. Evaluación financiera**

Este estudio concentra la información generada por los estudios que preceden, la analiza y la contrasta con el entorno económico y financiero, asimismo, incorpora y evalúa los factores de riesgo en cada etapa para estar en posibilidad de realizar la proyección de los flujos de efectivo del proyecto. El objeto de este estudio, es el de evaluar la conveniencia de llevar a cabo el proyecto en función de la rentabilidad generada por el mismo, en relación a aquélla que es demandada por los inversionistas y demás agentes económicos.

## **II. Apartados de la Evaluación Financiera y Social de los proyectos aspirantes a la Certificación**

### **a. Antecedentes**

#### **i. Descripción del Proyecto**

La descripción del proyecto contiene de manera implícita la información de mercado del desarrollador derivada de los análisis realizados para determinar como una opción viable la realización del proyecto. Por otro lado, con la descripción se podrá verificar la alineación del concepto del proyecto con los requerimientos en los planes de desarrollo federales, estatales y municipales que capturen las necesidades de la población a la cual van dirigidos los DC's y, en particular, el proyecto a ser evaluado.

Asimismo, se requiere de la presentación de una descripción detallada del proyecto para obtener la información relevante que vincule la evaluación financiera con la evaluación técnica ya que, son interdependientes una de la otra para dotar de flexibilidad a los proyectos dentro del proceso de certificación de los DC's.

Lo anterior con el objetivo de que cualquier requerimiento técnico que salga del contexto de la realidad de la región en la cual se circunscribe un proyecto, impactará de manera negativa la viabilidad financiera y podría impedir la realización de un proyecto rentable y, por consiguiente, de la derrama de beneficios directos al segmento de la población a la cual va dirigido; e indirectos a la población del área de influencia, como podría ser la generación de empleos eventuales y permanentes en la región.

Derivado de lo anterior, el desarrollador del proyecto en conjunto con el evaluador financiero, podrían presentar un proyecto de mejora sobre las condiciones requeridas para la certificación de los DC's para llevar a cabo el proyecto dotando así de la flexibilidad al proceso de certificación.

#### **b. Diagnóstico del Contexto del Proyecto**

Es importante establecer una relación clara entre el proyecto y las características del entorno geográfico circunscritas a su área de influencia, lo anterior es fundamental para contextualizar el proyecto y estar en posibilidad de analizar los factores relevantes que soportan la construcción de variables y supuestos sobre los cuales se desarrollará la evaluación financiera y las conclusiones sobre su rentabilidad y viabilidad financiera.

En este sentido, el diagnóstico tiene como propósito la validación de los factores que han influido en la conceptualización del proyecto, así como dimensionar los beneficios, alcances y limitantes. Asimismo, se requiere caracterizar al segmento de la población objetivo a la cual se dirige el proyecto, que se verá beneficiada de manera directa e indirecta, así como entender la dinámica entre la oferta y demanda históricas, presentes y esperadas a que se enfrenta el proyecto para la obtención de la viabilidad requerida por los agentes vinculados.

El desarrollo del diagnóstico del proyecto deberá contar, en términos generales, con las siguientes etapas:

1. Ambiente y Tendencias Macroeconómicas.
2. Determinación y Análisis del Área de Influencia del Proyecto.
3. Caracterización de la población objetivo.
4. Determinación de la demanda actual.
5. Determinación de la oferta actual.

## 6. Dinámica entre oferta y demanda.

### **i. Ambiente y Tendencias Macroeconómicas**

La demanda por vivienda es una demanda derivada del contexto económico del país y región en la cual se circunscribe el proyecto. El mercado de vivienda depende de la tendencia en la creación de empleos y seguridad laboral, del incremento en los ingresos de las familias y de la confianza de los consumidores sobre el estado futuro de la economía, el desempeño de los sectores de la economía, de las tasas de ahorro y endeudamiento de los hogares, así como de los indicadores adelantados de la economía.

Derivado de lo anterior, se requiere analizar el contexto y las tendencias macroeconómicas, así como monitorear los indicadores económicos clave presentados por los analistas y expertos, el gobierno y por el banco central. En particular se debe dar seguimiento especial a los indicadores de empleo, inflación, crecimiento del PIB, confianza del consumidor, indicadores adelantados de la economía, entre otros.

Por otro lado, se debe considerar el vínculo estrecho entre las economías a nivel global por lo que también se debe dar seguimiento y presentar el análisis de la economía global tomando información emitida por los bancos centrales de países desarrollados y de las principales economías emergentes.

La principal herramienta de los bancos centrales a nivel mundial, utilizada como control de la inflación, son las tasas de interés, por lo que se debe dar seguimiento a las tasas de interés y sus estimados ya que el mercado de vivienda presenta alta sensibilidad a los movimientos de las tasas de interés.

Las tasas de interés afectan a los consumidores a través del costo de las hipotecas para adquirir vivienda y, al mismo tiempo, encarecen el costo de acceso al financiamiento por parte de los desarrolladores para proveer de los recursos al proyecto. Asimismo, se ve afectada la disponibilidad de recursos de financiamiento por parte de los bancos y en los mercados bursátiles, por lo que se deben monitorear tanto los niveles de tasas de interés como a la liquidez en los mercados financieros.

### **ii. Determinación y Análisis del Área de Influencia del Proyecto**

La definición del área de influencia, permite identificar los límites de referencia donde el proyecto influye de manera directa e indirecta, por lo que se refiere a la zona geográfica en la cual se contextualiza el proyecto, establece los límites del análisis y facilita su desarrollo.

Por otro lado, permite enfocar el área de influencia del proyecto así como las características de la población, las necesidades, los esfuerzos de los agentes económicos correspondientes para satisfacer esas necesidades y las estrategias a adoptar por los diferentes competidores dirigidas a aprovechar las oportunidades de mercado.

Asimismo, debe aportar un panorama claro sobre la circunscripción territorial del proyecto para determinar el ámbito de competencia de los agentes económicos que intervendrán en el desarrollo del proyecto, aquellos que proveerán de servicios e infraestructura urbana y, quienes llevarán el seguimiento y coordinación de los avances del proyecto hasta su conclusión.

#### **1. Caracterización de la población**

El tipo de zona (rural, urbana, mixta) deberá contener la densidad poblacional en el área de influencia y las condiciones socioeconómicas de la población. El análisis de la población en el área de estudio, es imprescindible para sustentar el racional de la motivación y actitudes hacia el consumo, uso y disposición de productos.

Asimismo, se debe analizar el perfil socioeconómico de la población de la zona en relación al perfil del promedio nacional, este análisis deberá incluir, idealmente, el perfil de la población en relación a la edad,

capacidades, ingresos, estructura de gastos, escolaridad, hábitos de consumo, de desecho y disposición, tamaño de las familias, tipo de transporte así como tiempo y costo del mismo, condiciones de las viviendas, dependientes económicos, estado civil, entre otros. Lo anterior ayudará a definir la capacidad económica de la población objetivo para adquirir una vivienda del desarrollo mediante recursos propios, financiamiento y/o apoyos.

Asimismo, deberá de tomar en cuenta la población a beneficiar, los tipos de beneficios y la evaluación cualitativa y cuantitativa de los mismos para estar en posibilidad de gestionar la alineación de incentivos, voluntades y recursos entre los agentes involucrados. Lo anterior servirá de apoyo para sentar las bases de la determinación, en su caso, de nuevos esquemas de incentivos para dotar a los proyectos DC's de los recursos y alineación de voluntades necesarios para el cumplimiento del objeto para el cual fueron creados.

## **2. Oferta de financiamiento y apoyos**

En este mismo sentido, la definición y análisis del área de influencia del proyecto ayudará a dimensionar la suficiencia de la oferta de financiamiento y/o apoyos por parte de instituciones y entes de gobierno ya que, el mismo racional de los DC's segmenta la población y dirige los esfuerzos de los desarrolladores en la reducción de la brecha de vivienda prevaleciente en los sectores de la población con menores ingresos, los cuales cuentan con apoyos por parte del INFONAVIT o FOVISSSTE y/o apoyos por parte de otros entes de gobierno y/o privados. Lo anterior, en un contexto de competencia por los recursos de financiamiento por parte de desarrollos similares en una misma región, podría implicar un factor de riesgo en el cumplimiento del programa de construcción, inversión y ventas asociados a los DC's.

En este mismo sentido, se deberá tener atención al acceso de financiamiento y penetración bancaria en las zonas de influencia de los proyectos, ya que podría representar un esfuerzo complementario o conjunto por parte de los entes de gobierno y la banca privada para impulsar el desarrollo de proyectos de vivienda así como el desarrollo de las personas y las regiones.

## **3. Límites geográficos y administrativos**

Otro factor de relevancia de la definición del área de estudio, es la capacidad de definir los límites tanto geográficos como administrativos. Los primeros, son relevantes como apoyo para ubicar geográficamente la conveniencia y pertinencia de los proyectos al esclarecer las condiciones de accesibilidad y comunicación, así como de factibilidad técnica y ambiental.

Los segundos, son relevantes al determinar los tipos de autoridades que podrían intervenir en los desarrollos al establecer los límites municipales, estatales y/o regionales para el ámbito de las competencias de cada uno de ellos. Asimismo, permitirán determinar la capacidad de gestión de recursos y financiamiento que tendrán las diferentes instituciones y entes de gobierno para poder cumplir con los acuerdos, apoyos e incentivos comprometidos y relacionados con el desarrollo de los proyectos.

Derivado de lo anterior, se debe tener la posibilidad de identificar puntos de posibles riesgos en el cumplimiento de obligaciones y compromisos asumidos por las contrapartes ya que, la coordinación y seguimiento al cumplimiento de acuerdos es un punto crítico para dotar de viabilidad a los proyectos. Con lo anterior, se debe tener un mapa conceptual que identifique los diferentes agentes económicos, políticos y sociales involucrados y responsables con importancia relativa en el área de influencia de los proyectos, junto con las obligaciones y compromisos asumidos por cada uno de ellos, de igual manera, este mapa representa un punto de palanca en los procesos de negociación necesarios para vincular las voluntades y recursos que requieran los proyectos.

#### **4. Condiciones de accesibilidad**

Las condiciones de accesibilidad tienen especial relevancia, están representadas por las vías y medios de comunicación existentes así como aquellos que están en planeación o proceso de desarrollo. Por otro lado, estas condiciones de accesibilidad reflejan también el costo de transporte de la población a los centros de trabajo más cercanos ya que, las distancias largas y los costos elevados, podrían representar obstáculos o factores de riesgo para el uso y habitabilidad de las viviendas de los desarrollos, así como en las tasas de ocupación, desocupación y abandono de las viviendas.

Asimismo, estas condiciones de accesibilidad deben integrar las condiciones climáticas y las de seguridad ciudadana que pueden verse materializadas en el incremento de costos de transporte de los materiales para construcción que deberán de tener bien identificados los desarrolladores; o deberán de incorporarse en el desarrollo del plan de ventas e ingresos del desarrollo al incrementar la dificultad de su realización, obtención de financiamientos o disminución de la competitividad ante desarrollos similares.

#### **5. Infraestructura de la zona**

La infraestructura urbana y de servicios de la zona, es un factor crítico que influye la viabilidad de los proyectos, por lo que se deberá de incorporar una descripción de la infraestructura urbana y de servicios con los que cuenta la zona en la cual se encuentra el proyecto, como agua potable, alcantarillado, iluminación, estaciones de policía y bomberos, hospitales y servicios de salud, escuelas y centros de capacitación.

Esto permitirá tener claridad sobre la relevancia y roles de la intervención de particulares, instituciones y otros entes de gobierno para la obtención de los recursos para proveer de esta infraestructura urbana y servicios básicos a la zona, así como los compromisos a asumir por cada uno de ellos y las formas de financiar el desarrollo de nueva infraestructura y servicios.

Cabe destacar, que el análisis de la infraestructura de la zona debe estar acompañado por métricas que reflejen las tasas de utilización actual y proyectada, con la finalidad de evaluar y cuantificar el posible déficit a partir de la incorporación del proyecto en el área de influencia. Lo anterior derivará en la necesidad de desarrollar nueva infraestructura urbana que cierre esta brecha ocasionada, para lo cual se debe fundamentar a detalle el racional utilizado para la estimación de la saturación de servicios y las necesidades a cubrir con inversión al interior del proyecto.

#### **6. Actividad económica**

Se deberá caracterizar los principales sectores que aportan a la economía de la zona de influencia del proyecto, esto delinearé la actividad económica de la región, su importancia relativa y el perfil de capacitación de la población que serán elementos vinculantes con el interés de atracción de nuevos jugadores en las industrias relevantes o aquellas que puedan generar sinergias integrándose de manera vertical con las ya existentes.

Este análisis tiene un impacto profundo sobre los servicios educativos y de capacitación a promover en el área de influencia del proyecto, ya que representa una oportunidad de desarrollar las industrias en la región y la productividad de la mano de obra, factores fundamentales para mejorar los ingresos de los hogares y el fortalecimiento del mercado interno regional.

#### **7. Ocupación y empleo**

Los niveles de ocupación y empleo, así como la tipología de las fuentes de trabajo en los sectores formal e informal, son piezas fundamentales para dar sustento y viabilidad a los proyectos. Asimismo, son factores clave en la generación de beneficios mediante la incorporación a la economía de empleos



eventuales y permanentes en la zona de influencia, o para la atracción de nuevos jugadores económicos a la región que podrían interesarse en el perfil de la población de la zona.

## **8. Mercado de bienes sustitutos**

En el mercado de vivienda nueva, los bienes sustitutos para los consumidores están representados típicamente por un mercado de venta de casas usadas y un mercado de vivienda en renta. La capacidad que los consumidores tengan para realizar la sustitución estará en función de la profundidad, oferta de bienes en estos mercados así como las preferencias de los consumidores. Asimismo, los mercados de bienes sustitutos podrían tener mayor acceso a financiamiento para los compradores por parte de instituciones privadas por circunstancias como la ubicación y cercanía a las zonas laborales con altas concentraciones de empleo, asimismo, para los consumidores podría compensarles en la evaluación de su ecuación de valor.

### **iii. Cuantificación y Análisis de la Población Objetivo**

Toda vez que ya se ha analizado el perfil población a nivel nacional contrastado con el perfil regional o en la zona de influencia del proyecto, así como identificado la oportunidad de mercado para el proyecto con base en las necesidades de la población, se deberá profundizar en el análisis del segmento al cual va dirigido el proyecto para vincular el perfil de la población objetivo con las necesidades a satisfacer como el tipo, tamaño y características de la vivienda que se demanda, las amenidades requeridas en el desarrollo adecuadas al ámbito cultural y el estilo de vida, así como el déficit de vivienda que enfrenta la población objetivo en la zona de influencia del proyecto.

#### **1. Análisis de la población objetivo**

Dentro de la zona de influencia del proyecto se identificar, caracterizar y cuantificar la población actual que requiere y requerirá en los próximos años de una vivienda de alguno de los perfiles que ofrece el desarrollo y que está en condiciones de adquirir una vivienda. Asimismo, se deberá ubicar el área geográfica de pertenencia y estimar su evolución tomando en consideración la competencia y alternativas como el mercado de segunda mano, al menos durante el horizonte temporal del proyecto, junto con las necesidades residuales de vivienda que deberán satisfacer.

Con base en lo anterior, el análisis de la población transitará por la descripción de, primero, la población total en la región; segundo, a la descripción de la población en la zona de influencia del proyecto, que tiene las condiciones y la necesidad de una vivienda con las características de las ofertadas por el proyecto. Por último, a determinar la población objetivo cuyas características incrementan la susceptibilidad y factibilidad de adquirir una vivienda del desarrollo por razones como, por ejemplo, que cuentan con un empleo formal, con el perfil de ingresos objetivo o tienen acceso a apoyos y/o financiamiento por parte de entes de gobierno o privados que, en general, el proyecto se encuentre con la capacidad real de atender.

#### **2. Cuantificación de la población objetivo**

La relevancia de las fuentes de información, ya sean herramientas de consulta actualizada o realización de estudios de investigación de campo<sup>1</sup>, es fundamental para la cuantificación de la población objetivo, posteriormente el tamaño del mercado y la demanda por vivienda en la zona de influencia. Asimismo, la cuantificación de la población objetivo deberá tener una dimensión temporal relevante, es decir, analizar y

---

<sup>1</sup> En cuyo caso, deberán de ser realizadas bajo una metodología que utilice las mejores prácticas del mercado y el estudio deberá de ser entregado como evidencia de soporte documental para su análisis. Deberá contener la descripción de la metodología aplicada, nombre de la empresa realizadora del estudio y la información de los contactos, los supuestos asumidos, el análisis e interpretación de relevancia estadística, así como el análisis concluyente.

proyectar la dinámica de su educación y de las necesidades cubiertas y no-cubiertas al menos durante la proyección del tiempo que tomará el desarrollo del proyecto.

#### **iv. Estudio de Mercado**

##### **1. Determinación de la Demanda**

La demanda está determinada por factores como las preferencias y necesidades tanto cubiertas como no-cubiertas para los clientes, el tamaño, crecimiento y edad de la población, hábitos de consumo, niveles de ingreso y precios de los bienes y servicios, así como por las tendencias en el mercado de vivienda y ambiente macroeconómico, entre otros.

El objeto de la determinación de la demanda, es la cuantificación de la población que forma parte del segmento objetivo y en el área de influencia del proyecto, que tiene la necesidad de adquirir una vivienda de las características ofertadas por el desarrollo así como la posibilidad de hacerlo y, a partir de la cual, se construirán los programas de costos, inversiones, ventas, ingresos y financiamiento del proyecto en función de la temporalidad del consumo de los clientes.

##### **2. Análisis de la demanda**

El objetivo del análisis es el de establecer el estado actual de la demanda, asimismo, determinar la evolución histórica y sentar las bases para la estimación de la demanda futura. Por otro lado, se deben establecer en términos relativos la participación del proyecto en la atención de las necesidades del mercado en un contexto de entorno competitivo, con la intención de dimensionar el alcance del proyecto en el mercado que enfrenta.

Derivado de lo anterior y para estar en posibilidades de establecer indicadores sobre la penetración y cobertura de mercado del proyecto en su área de influencia, se deben definir algunos conceptos en relación a la demanda.

###### **a. Demanda histórica**

Representa la evolución histórica de la cantidad demandada de viviendas en la región o en el área de influencia del proyecto. Su estudio y análisis aporta información importante en cuanto al déficit de vivienda y tendencias de crecimiento.

###### **b. Demanda actual**

Representa la demanda que prevalece al momento de desarrollar el estudio, es decir, la cantidad de viviendas que la población consumiría.

Demanda total

Demanda de una cantidad de viviendas proveniente de la totalidad de la población con necesidad de vivienda al interior del área de influencia del proyecto.

Demanda potencial

Demanda de una cantidad de viviendas relacionada con la población en el segmento de mercado objetivo al interior del área de influencia. Representa un subconjunto de la demanda total.

Demanda efectiva

Actualmente, el déficit de vivienda es grande y se incrementa cada vez más junto con el crecimiento de la población, no obstante lo anterior, no todas las personas que requieren de una vivienda tienen los ingresos necesarios para adquirirla, por lo tanto, se reduce el universo de la demanda efectiva.

Con base en lo anterior, la demanda efectiva es la demanda de una cantidad de viviendas relacionada con la población que efectivamente estaría en posibilidad de acceder a los bienes y servicios que provee el proyecto, debido a que cumplen con los factores condicionantes establecidos por el modelo de negocios del proyecto o por las condiciones para apoyos establecidas en las reglas de operación de los programas del gobierno.

Estas condiciones definirán ciertas características de la población objetivo como, contar con un empleo formal, tener acceso a financiamiento por el INFONAVIT o FOVISSSTE, tener acceso a otro tipo de financiamiento, pertenecer a la población de bajos ingresos, tener necesidad de vivienda y estar en posibilidad de aportar ahorro propio, entre otros.

La demanda efectiva representa un subconjunto de la demanda potencial.

#### Demanda del proyecto

Esta es la demanda por la cantidad de viviendas a partir de las cuales se incorporarán ingresos en el flujo de efectivo del proyecto por concepto de ventas. Es la cantidad de viviendas que efectivamente atenderá el proyecto en su área de influencia y representa un subconjunto de la demanda efectiva.

#### Indicador de cobertura

El indicador de cobertura del proyecto es el cociente que resulta de dividir la demanda del proyecto entre la demanda efectiva, es decir, mide el porcentaje de atención a la población en relación a la población que efectivamente requiere y está en posibilidad de adquirir una vivienda como las que oferta el desarrollo.

### **c. Demanda futura**

Representada por la cantidad de viviendas que la población podría consumir en un futuro, es decir, la estimación razonable del consumo de viviendas en el futuro. Es importante resaltar que para su determinación, se deberán de tener en cuenta los cambios en la dinámica poblacional como la densidad poblacional o cambios en los patrones y hábitos de consumo. Asimismo, se debe considerar el impacto sobre la capacidad de consumo de la población derivado de los desarrollos similares o sustitutos generados por la competencia.

### **3. Estimación de la demanda**

La estimación de la demanda se realiza tomando en cuenta la demanda del proyecto que determinará el programa de ventas de unidades de vivienda en el tiempo, considerando los precios actualizados para cada tipo de vivienda. Asimismo, se realiza este procedimiento para los diferentes tipos de uso de suelo con los que cuenta el desarrollo como pueden ser locales comerciales o industriales, que podrán generar ingresos por la venta o renta de los inmuebles.

De igual manera, se generará la estimación de la demanda para el consumo de otros servicios derivado de la operación del proyecto como pueden ser agua potable, electricidad, predial, gas, transporte, etc., para asociarlos con un monto promedio de consumo por hogar u otros, y así obtener el perfil de ingresos demandados por la población relacionada con el proyecto.

#### **4. Determinación de la Oferta**

La oferta actual resulta de la capacidad de los competidores en el mismo mercado, para entregar servicios similares o sustitutos con base en las normas y estándares determinados por las autoridades correspondientes así como de la profundidad del mercado de vivienda usada. Derivado de lo anterior, el éxito de un proyecto depende de la capacidad de competir con otras empresas y bienes sustitutos, por lo tanto, el análisis de mercado deberá de examinar la oferta existente de desarrollos similares y otros bienes sustitutos, así como los posibles nuevos participantes en el mercado y área de influencia de los proyectos a evaluar.

Derivado de lo anterior, en el análisis de la oferta deberá determinar las cantidades y el valor total a precios de mercado en el sector en el que compite el proyecto, para posteriormente analizar la estructura del mercado.

Asimismo, la oferta puede encontrarse limitada en función de la disponibilidad de vías y medios de comunicación, la infraestructura de servicios urbanos existentes, equipamiento y recursos financieros.

##### **a. Estructura del Mercado**

La estructura del mercado deberá de determinar el número de competidores y sus participaciones de mercado, la localización de los desarrollos similares al proyecto, la calidad y cantidad de su oferta de bienes y servicios, su organización legal, administrativa y su estructura financiera, sus estructuras de operación en relación a precios, costos y utilidades obtenidas, sus capacidades y tecnologías de producción, sus estrategias de ventas y de promoción, así como sus principales alianzas comerciales y canales de distribución.

Con base en lo anterior, es importante identificar el proyecto y la oferta de vivienda y otros servicios, en un contexto de mercado competitivo en el que existen otros desarrolladores con proyectos dirigidos a la misma población objetivo que son similares, cercanos o dentro del área de influencia del proyecto. Estos desarrollos podrían estar en planes de construcción, en construcción o terminados, comercializándose antes que el proyecto bajo análisis y, con esfuerzos publicitarios y de promoción dirigidos al mismo mercado objetivo.

Asimismo, el análisis para cuantificar la densidad de la oferta, deberá de considerar la estimación y justificación de la penetración progresiva en el mercado de los nuevos desarrollos y la reestructuración de las participaciones de mercado durante el horizonte temporal del proyecto.

##### **b. Tamaño y valor del mercado**

Es necesario estimar el tamaño del mercado considerando a los competidores que actualmente ofertan o están en proceso de ofertar desarrollos similares al proyecto en evaluación. El cálculo se deberá realizar ubicando en el tiempo el volumen de viviendas construidas, en proceso de construcción o por construirse en la zona de influencia del proyecto, multiplicado por el precio promedio de mercado en el área de influencia del proyecto.

##### **c. Precio**

El análisis para la determinación del precio de venta de los bienes y servicios del proyecto debe considerar, para el sector de la población al cual va dirigido el proyecto, los siguientes puntos.

1. La estructura de costos, margen de utilidad y retorno sobre la inversión del desarrollador.
2. La elasticidad precio de la demanda.
3. El análisis de precios de la competencia en la zona de influencia del proyecto.
4. Capacidad de pago y acceso a financiamiento de la población objetivo.

Para el análisis de precios de la competencia, se puede utilizar la información derivada de una investigación de campo, publicidad y páginas de internet de los competidores; información publicada sobre tendencias de los precios y precios de referencia a nivel mundial ajustados por la paridad del poder de compra.

Derivado de lo anterior, es importante determinar la fortaleza del proyecto en relación a su posición competitiva contra proyectos o desarrollos similares, así como a los bienes sustitutos. En este caso, se deberá presentar un análisis comparativo de los precios en el área de influencia del proyecto.

#### **d. Estrategia y ventajas competitivas**

Se requiere analizar el modelo de negocios del proyecto y de los principales competidores, asimismo, analizar la oferta de valor dirigida al mercado objetivo, las estrategias para aprovechar las ventajas competitivas y obtener el posicionamiento en el mercado que genere una diferenciación en relación a la competencia y, por tanto, una preferencia por adquirir los productos ofertados en el proyecto bajo análisis.

La definición de las estrategias y ventajas competitivas, resulta fundamental para afrontar las estrategias de los competidores, por lo tanto, se deberá de realizar un análisis de los principales competidores en la zona de influencia del proyecto así como la descripción de las estrategias que sigue cada uno de ellos para dirigirse al mercado objetivo compartido.

La viabilidad financiera de un proyecto, podría tener un impacto negativo ante una eventual disminución de precios de venta o una disminución de los precios percibidos por el mercado objetivo, entendiendo éste como la relación entre el precio y el conjunto de bienes y servicios que el proyecto le brinda a los consumidores considerando la solución a las características demandadas y en comparación con la oferta de los competidores.

#### **e. Disponibilidad y competencia por el financiamiento**

Los recursos de financiamiento y apoyos por parte de la banca de desarrollo, entidades e instituciones de gobierno, son limitados y competidos por todos los desarrolladores ubicados en una misma región, enfocados al mismo segmento de la población, promoviendo desarrollos similares, con desarrollos en curso o potencialmente por iniciar. Con base en esto, se deberán analizar la cantidad de recursos y apoyos disponibles para la región o zona de influencia del proyecto.

##### **Financiamiento Banca de Desarrollo**

Buena parte de los desarrolladores dirigen todos sus esfuerzos para que las viviendas de los proyectos sean adquiridas por la población objetivo haciendo uso del crédito INFONAVIT, sin embargo, se puede identificar como un factor de riesgo para el cumplimiento del plan de ventas la competencia excesiva y la suficiencia de recursos para cumplir con las necesidades y supuestos de disponibilidad de recursos para la zona de influencia del proyecto.

##### **Financiamiento Banca Comercial y otros**

La población de menores ingresos, típicamente se ve limitada al acceso de recursos provenientes de la Banca Comercial por razones como bajos niveles de ingresos, localización geográfica en zonas de difícil acceso, falta de antecedentes crediticios, imposibilidad de ofrecer garantías, entre otras. Los proyectos que cuenten con un entorno con mayor competencia de intermediarios bancarios y financieros, que se refleje en la disponibilidad de recursos para financiamiento de vivienda dirigida al mercado objetivo del

proyecto a precios competitivos, podrían considerarse con mayores posibilidades de cumplir con los programas de ejecución en los desarrollos siempre teniendo observancia de las condiciones particulares del entorno.

## **5. Dinámica entre Oferta y Demanda**

Una necesidad no atendida representa un déficit cuya cuantificación se deriva de la diferencia entre la oferta y la demanda. Este análisis deberá incluir la proyección de oferta y demanda durante la vida del proyecto, al menos hasta su culminación para dar sensibilidad sobre la evolución de las necesidades, posible saturación del mercado o crecimiento del déficit.

Lo anterior tiene al menos dos ejes de análisis (1) dinámica entre oferta y demanda de vivienda en la población objetivo y, (2) dinámica entre oferta y demanda de recursos de financiamiento y/o apoyos sobre los que se fundamenta el acceso de la población objetivo a los fondos necesarios para concretar la compra de vivienda.

## **v. Anexo de contenidos específicos para los Antecedentes, el Diagnóstico del Contexto Proyecto, la Cuantificación y Análisis de la Población Objetivo, y el Estudio de Mercado**

### **1. Descripción del proyecto.**

- 1.1. Definir el concepto del proyecto y cómo se integra a su entorno sociocultural.
- 1.2. Explicar de manera detallada por qué el desarrollador considera como una opción viable la realización del proyecto.
- 1.3. Relacionar el concepto del proyecto con la Política Nacional de Vivienda, así como con los planes estatales y municipales de vivienda.
- 1.4. Definir los perfiles socioeconómicos de la población a la cual va dirigido el concepto del proyecto.
- 1.5. Definir desde la perspectiva del desarrollador, cuáles son los principales problemas y necesidades de vivienda, servicios e infraestructura de las personas en la zona de influencia del proyecto.
- 1.6. Explicar cuáles son las necesidades satisface o qué problemas resuelve el proyecto.
- 1.7. Explicar cuáles son los niveles de satisfacción objetivo del desarrollador para el cumplimiento de las expectativas de los clientes con la realización del proyecto.
- 1.8. Determinar desde la perspectiva del desarrollador, cuáles son los principales factores de riesgo para la realización y rentabilidad del proyecto.
- 1.9. Describir los principales beneficios derivados de la realización del proyecto.
  - 1.9.1. Directos.
    - 1.9.1.1. En relación a la problemática de la población objetivo.
    - 1.9.1.2. En relación a la generación de empleos temporales y/o permanentes.
    - 1.9.1.3. Otros.
  - 1.9.2. Indirectos.
    - 1.9.2.1. En relación a la generación de polos de desarrollo urbano y comunicación.
    - 1.9.2.2. En relación a la generación de diversidad de opciones comerciales.
    - 1.9.2.3. En relación a la generación de empleos temporales y/o permanentes.
    - 1.9.2.4. Otros.

### **2. Definición del área de influencia.**

- 2.1. Describir el área geográfica y colindancias del proyecto.
  - 2.1.1. Ubicar geográficamente el área y colindancias.



- 2.1.2. Determinar el número de habitantes en el área del proyecto y estructura por edades, ingresos y ocupación.
- 2.1.3. Determinar las distancias entre el proyecto y los principales puntos de destino de la población, así como hacia los principales centros laborales dentro de la zona de influencia.
- 2.1.4. Identificar las vías de comunicación y medios de transporte que conectan al desarrollo con los principales puntos de destino de la población.
- 2.1.5. Determinar los tiempos y costos promedio de transporte asociados a las distancias a recorrer por las personas entre la ubicación del proyecto y los principales puntos de destino de la población.
- 2.1.6. Describir las principales necesidades identificadas por el desarrollador en materia de vivienda en la zona de influencia del proyecto.
- 2.1.7. Describir a los competidores en el mercado y/o los principales agentes involucrados en la satisfacción de las necesidades relacionadas con la vivienda, así como las estrategias adoptadas.
- 2.1.8. Explicar los niveles de satisfacción de la población en relación al cumplimiento de sus necesidades actuales.
- 2.1.9. Definir a los principales proveedores o concesionarios de servicios urbanos en la zona.
- 2.2. Determinar la caracterización de la población.
  - 2.2.1. Especificar la densidad población en el área de influencia.
  - 2.2.2. Describir las condiciones socioeconómicas de la población.
  - 2.2.3. Definir los estilos de vida de la población en relación a los niveles de ingreso.
  - 2.2.4. Describir las condiciones actuales y tendencias en los patrones de consumo de la población en relación a los niveles de ingreso.
  - 2.2.5. Comparar las características del perfil socioeconómico de la zona de influencia con el perfil a nivel nacional y estatal.
  - 2.2.6. Realizar la caracterización de la población tomando en consideración variables como:
    - 2.2.6.1. Edades.
    - 2.2.6.2. Estado civil.
    - 2.2.6.3. Número de integrantes en el hogar.
    - 2.2.6.4. Número de dependientes económicos.
    - 2.2.6.5. Ocupación y empleo.
      - 2.2.6.5.1. Principales fuentes de empleo.
      - 2.2.6.5.2. Empleo formal e informal.
    - 2.2.6.6. Estructura de ingresos.
    - 2.2.6.7. Estructura de gastos.
    - 2.2.6.8. Nivel de escolaridad.
    - 2.2.6.9. Capacidades.
    - 2.2.6.10. Hábitos de consumo.
    - 2.2.6.11. Distancias, tiempo y dinero destinado a transporte.
    - 2.2.6.12. Tamaño de las viviendas.
    - 2.2.6.13. Condiciones de la vivienda actual.
  - 2.2.7. Determinar la población beneficiada y definir los beneficios.
  - 2.2.8. Cuantificar los beneficios derivados del proyecto.

- 2.3. Determinar la oferta de financiamiento y apoyos.
  - 2.3.1. Describir los niveles de acceso y determinar la suficiencia por tipo de financiamiento.
    - 2.3.1.1. Banca privada.
    - 2.3.1.2. Banca de desarrollo.
    - 2.3.1.3. Organismos e instituciones de gobierno.
      - 2.3.1.3.1. INFONAVIT.
      - 2.3.1.3.2. ISSSTE.
      - 2.3.1.3.3. Otro.
  - 2.3.2. Determinar los apoyos y subsidios del gobierno así como cantidad y condiciones de acceso.
  - 2.3.3. Establecer los montos presupuestales disponibles para el apoyo a la adquisición y desarrollo de vivienda.
    - 2.3.3.1. INFONAVIT.
    - 2.3.3.2. ISSSTE
    - 2.3.3.3. CONAVI
    - 2.3.3.4. Otros
  - 2.3.4. Establecer los montos históricos de otorgamiento de crédito de la banca comercial.
  - 2.3.5. Realizar el análisis de competencia por los recursos de financiamiento y apoyos disponibles en relación a otros desarrollos considerando:
    - 2.3.5.1. Número de viviendas.
    - 2.3.5.2. Número de habitantes.
    - 2.3.5.3. Perfil de los clientes.
  - 2.3.6. Realizar un análisis de competencia considerando las diferentes estrategias adoptadas por otros desarrolladores.
- 2.4. Determinar los límites geográficos y administrativos.
  - 2.4.1. En relación a los límites geográficos.
    - 2.4.1.1. Describir las condiciones de viabilidad geográfica.
    - 2.4.1.2. Describir las condiciones de factibilidad técnica y ambiental del proyecto.
    - 2.4.1.3. Describir el tamaño y concentración de la población objetivo.
    - 2.4.1.4. Describir las condiciones de accesibilidad y comunicación considerando.
    - 2.4.1.5. Vías de comunicación.
    - 2.4.1.6. Medios de comunicación.
  - 2.4.2. En relación a los límites administrativos.
    - 2.4.2.1. Establecer el alcance y tipos de autoridades que intervienen.
      - 2.4.2.1.1. Federal.
      - 2.4.2.1.2. Estatal.
      - 2.4.2.1.3. Municipal.
    - 2.4.2.2. Definir los límites de las competencias municipales y estatales.
    - 2.4.2.3. Definir el periodo de gestión remanente de las autoridades municipales y estatales.
    - 2.4.2.4. Describir los avances y autoridades relacionadas en los proceso de gestión de permisos, licencias, derechos, entre otros.
    - 2.4.2.5. Describir los acuerdos tomados con las diferentes autoridades y dependencias en los niveles federal, estatal y municipal.
    - 2.4.2.6. Definir las acciones de seguimiento a acuerdos así como los próximos pasos a seguir.

- 2.4.2.7. Determinar las capacidades de las autoridades, gobierno y otros entes para establecer, dar seguimiento y cumplir acuerdos.
- 2.4.3. Describir los compromisos asumidos por cada parte involucrada, pública o privada, y valorar los siguientes conceptos:
  - 2.4.3.1. Valorar la factibilidad de cumplimiento de acuerdos en relación al proyecto.
  - 2.4.3.2. Valorar la relevancia y el impacto del no-cumplimiento de acuerdos en relación al proyecto.
- 2.4.4. Realizar un mapa conceptual que identifique y relacione a los diferentes agentes económicos, políticos y sociales relacionados con el proyecto.
  - 2.4.4.1. Describir los compromisos, responsabilidades y obligaciones.
- 2.5. Describir las condiciones de accesibilidad al proyecto.
  - 2.5.1. Establecer las vías y medios de comunicación requeridos, existentes, en planeación y/o en desarrollo.
  - 2.5.2. Identificar los principales puntos de destino para la población.
    - 2.5.2.1. Centros de trabajo.
    - 2.5.2.2. Centros comerciales.
    - 2.5.2.3. Centros recreativos.
    - 2.5.2.4. Otros.
  - 2.5.3. Estimar los costos de traslado de la población en relación al proyecto y los principales puntos de destino.
    - 2.5.3.1. Costos de tiempo.
    - 2.5.3.2. Costos de oportunidad.
    - 2.5.3.3. Costos monetarios.
  - 2.5.4. Presentar análisis estadístico y cualitativo en relación a temas como:
    - 2.5.4.1. Número de viviendas desocupadas y en relación al total.
    - 2.5.4.2. Número de viviendas abandonadas y en relación al total.
    - 2.5.4.3. Razones de la desocupación y/o abandono.
  - 2.5.5. Evaluar las condiciones de accesibilidad del proyecto y su impacto sobre el proyecto.
- 2.6. Describir la infraestructura instalada en la zona del proyecto.
  - 2.6.1. Determinar la infraestructura urbana y de servicios.
    - 2.6.1.1. Agua potable.
    - 2.6.1.2. Alcantarillado.
    - 2.6.1.3. Energía eléctrica.
    - 2.6.1.4. Alumbrado.
    - 2.6.1.5. Estaciones de policía y bomberos.
    - 2.6.1.6. Hospitales, centros y servicios de salud.
    - 2.6.1.7. Escuelas.
    - 2.6.1.8. Bibliotecas.
    - 2.6.1.9. Centros de capacitación.
    - 2.6.1.10. Centros deportivos.
    - 2.6.1.11. Centros culturales.
    - 2.6.1.12. Parques.
    - 2.6.1.13. Plantas de tratamiento.
    - 2.6.1.14. Plantas de reciclaje.
  - 2.6.2. Determinar métricas relativas a las tasas de utilización de la infraestructura.
    - 2.6.2.1. Tasas de utilización de la capacidad instalada actual.

- 2.6.2.2. Tasas de utilización de la capacidad instalada proyectadas con el proyecto.
  - 2.6.2.3. Tasas de utilización de la capacidad instalada considerando el incremento en la densidad poblacional por el proyecto y la competencia.
  - 2.6.3. Evaluar la suficiencia o déficit de la capacidad instalada.
  - 2.6.4. Realizar recomendaciones sobre ampliaciones o incrementos de la capacidad instalada.
  - 2.7. Describir las características de la actividad económica de la zona.
    - 2.7.1. Definir sectores económicos y productividad laboral.
      - 2.7.1.1. Describir los sectores económicos y la contribución sectorial al Producto Interno Bruto, empleo.
      - 2.7.1.2. Determinar la productividad laboral de los sectores económicos en la zona.
      - 2.7.1.3. Identificar y definir las principales actividades económicas en la zona.
      - 2.7.1.4. Definir el perfil de capacidades e instrucción de la población en la zona.
    - 2.7.2. Realizar recomendaciones para impulsar la región sobre temas como:
      - 2.7.2.1. Oportunidades de atracción y/o desarrollo de industrias.
      - 2.7.2.2. Necesidad de servicios educativos y capacitación.
      - 2.7.2.3. Otros.
  - 2.8. Definir las características y condiciones de ocupación y empleo.
    - 2.8.1. Presentar análisis estadístico sobre variables como:
      - 2.8.1.1. Niveles de ocupación y empleo.
      - 2.8.1.2. Tipo de empleo: formal e informal.
      - 2.8.1.3. Tipo de actividad.
      - 2.8.1.4. Concentraciones por sector económico.
    - 2.8.2. Presentar análisis de impacto derivado del proyecto sobre variables como:
      - 2.8.2.1. Generación de empleos eventuales y permanentes.
      - 2.8.2.2. Atracción de interés y generación de oportunidades para nuevos entes económicos o industrias.
  - 2.9. Determinar la profundidad y diversidad del mercado de bienes sustitutos al desarrollo de vivienda.
    - 2.9.1. Evaluar la importancia y participación del mercado de vivienda para productos sustitutos como:
      - 2.9.1.1. Venta de casas usadas.
      - 2.9.1.2. Vivienda en renta.
- 3. Caracterización de la población objetivo**
- 3.1. Realizar un análisis detallado de la población objetivo.
    - 3.1.1. Determinar el perfil de la población a la cual va dirigido el proyecto.
    - 3.1.2. Identificar las áreas de mayor concentración de población con características similares a la población objetivo.
    - 3.1.3. Describir las expectativas y preferencias de la población objetivo en relación a los siguientes conceptos:
      - 3.1.3.1. Características de la vivienda.
      - 3.1.3.2. Características del entorno.
      - 3.1.3.3. Calidad de vida.
      - 3.1.3.4. Servicios relacionados.
      - 3.1.3.5. Niveles de precio.
      - 3.1.3.6. Procesos y costos de adquisición.

- 3.1.3.7. Seguimiento posterior a la compra.
- 3.1.4. Analizar las condiciones de la población objetivo en relación a su vivienda actual y relación con el concepto del proyecto.
- 3.1.5. Analizar las características de la población objetivo que hacen viable el proyecto considerando variables como:
  - 3.1.5.1. Empleo.
  - 3.1.5.2. Ingresos.
  - 3.1.5.3. Ahorro.
  - 3.1.5.4. Apoyos y subsidios del gobierno.
  - 3.1.5.5. Acceso a financiamiento público o privado.
- 3.1.6. Determinar las condiciones de asequibilidad de la vivienda por rangos de ingresos y niveles de apalancamiento de los hogares.
- 3.2. Cuantificar el tamaño de la población objetivo.
  - 3.2.1. Determinar el número de familias y personas dentro de la definición de la población objetivo proveniente de diversas fuentes de información:
    - 3.2.1.1. Consultas de información y bases de datos.
    - 3.2.1.2. Estudios de investigación de campo.
    - 3.2.1.3. Otros.
  - 3.2.2. Determinar el tamaño y valor del mercado.
  - 3.2.3. Determinar la cantidad demandada por vivienda en la zona de influencia al menos durante el tiempo de desarrollo del proyecto.
  - 3.2.4. Describir la dinámica de transición poblacional al menos durante el tiempo de desarrollo del proyecto.
  - 3.2.5. Determinar la demanda de servicios y capacidad instalada del desarrollo e infraestructura urbana, al menos durante el tiempo de desarrollo del proyecto.
  - 3.2.6. Estimar los mercados potenciales en relación a los siguientes conceptos:
    - 3.2.6.1. Residuos sólidos (pe. Reciclaje).
    - 3.2.6.2. Aguas residuales (pe. Plantas de tratamiento).

#### **4. Ambiente y tendencias macroeconómicas**

- 4.1. Describir el desempeño esperado del sector vivienda en el contexto de las expectativas del desempeño económico del país a través de los siguientes indicadores:
  - 4.1.1. Creación de empleos.
  - 4.1.2. Dinámica de ingreso familiar.
  - 4.1.3. Confianza del consumidor.
  - 4.1.4. Crecimiento económico general y por sector.
  - 4.1.5. Tasas de ahorro.
  - 4.1.6. Tasas de endeudamiento.
  - 4.1.7. Ocupación y empleo.
  - 4.1.8. Inflación.
  - 4.1.9. Tasas de interés.
  - 4.1.10. Acceso a financiamiento.
- 4.2. Considerar fuentes de información especializadas provenientes de instituciones como:
  - 4.2.1. Análisis sectoriales de la banca comercial.
  - 4.2.2. Estimaciones, expectativas y encuestas provenientes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Banco Mundial, Instituciones Académicas, entre otros.

#### **5. Determinación de la demanda**

- 5.1. Determinar el análisis de la cantidad de vivienda demandada (número de viviendas).
    - 5.1.1. Determinar la dinámica histórica de la cantidad de vivienda demandada.
    - 5.1.2. Determinar el estado actual de la cantidad de vivienda demandada.
      - 5.1.2.1. Determinar la cantidad total de vivienda demandada.
      - 5.1.2.2. Determinar la cantidad potencial de vivienda demandada.
      - 5.1.2.3. Determinar la cantidad efectiva de vivienda demandada.
      - 5.1.2.4. Determinar la cantidad de vivienda demandada del proyecto.
    - 5.1.3. Determinar la dinámica de la cantidad futura de vivienda demandada.
    - 5.1.4. Calcular el indicador de cobertura del proyecto en relación a la cantidad efectiva de vivienda demandada.
  - 5.2. Realizar la estimación de la demanda.
    - 5.2.1. Determinar la dinámica de comportamiento de los precios de las viviendas durante el periodo de vida del proyecto.
    - 5.2.2. Realizar la estimación de la demanda por servicios como:
      - 5.2.2.1. Educación.
      - 5.2.2.2. Transporte.
      - 5.2.2.3. Agua.
      - 5.2.2.4. Gas.
      - 5.2.2.5. Electricidad.
      - 5.2.2.6. Recolección de desechos sólidos.
      - 5.2.2.7. Otros.
- 6. Determinación de la oferta**
- 6.1. Definir la capacidad y ventajas competitivas del proyecto.
    - 6.1.1. Presentar el modelo de negocios CANVAS.
    - 6.1.2. Realizar análisis FODA.
    - 6.1.3. Realizar análisis de escenarios.
    - 6.1.4. Realizar análisis de la oferta existente de desarrollos similares.
    - 6.1.5. Realizar análisis de la oferta existente de productos sustitutos.
    - 6.1.6. Realizar análisis de barreras a la entrada y posibles nuevos participantes en el mercado.
  - 6.2. Determinar la estructura del mercado local de vivienda.
    - 6.2.1. Determinar el número de competidores y sus participaciones de mercado.
    - 6.2.2. Evaluar una posible penetración progresiva en el mercado de nuevos proyectos y, en su caso, la reestructuración de las participaciones de mercado.
    - 6.2.3. Ubicar la localización de los desarrollos similares al proyecto.
    - 6.2.4. Realizar análisis comparativo sobre los siguientes conceptos para los desarrolladores y sus proyectos tanto en planes de construcción, en construcción o terminados:
      - 6.2.4.1. Cantidad y calidad de la oferta de bienes y servicios.
      - 6.2.4.2. Organización legal y administrativa.
      - 6.2.4.3. Estructura financiera.
      - 6.2.4.4. Estructura de operación.
        - 6.2.4.4.1. Precios.
        - 6.2.4.4.2. Costos.
        - 6.2.4.4.3. Utilidades obtenidas.
        - 6.2.4.4.4. Capacidad instalada.
        - 6.2.4.4.5. Tecnologías de producción.
        - 6.2.4.4.6. Estrategias de ventas y promoción.
        - 6.2.4.4.7. Principales alianzas comerciales.

- 6.2.4.4.8. Principales canales de distribución.
- 6.3. Determinar el tamaño y valor del mercado local de vivienda.
- 6.3.1. Cuantificar el tamaño y valor de mercado de vivienda en la zona de influencia considerando:
- 6.3.1.1. Temporalidad equivalente, al menos, al periodo de vida del proyecto.
- 6.3.1.2. Número de viviendas existentes o a incluirse en el mercado en el tiempo.
- 6.3.1.3. Precio de viviendas existentes o a incluirse en el mercado en el tiempo.
- 6.4. Determinar el precio de la oferta de vivienda en la zona de influencia del proyecto.
- 6.4.1. Analizar la determinación del precio de las viviendas del proyecto con base al sector de la población objetivo considerando:
- 6.4.1.1. Estructura de costos, margen de utilidad y retorno sobre la inversión del desarrollador.
- 6.4.1.2. Precios de la competencia en la zona de influencia.
- 6.4.1.3. Capacidad de pago y acceso a financiamiento de la población objetivo.
- 6.4.1.4. Elasticidad precio de la demanda de vivienda.
- 6.5. Analizar la estrategia de los competidores y definir las ventajas competitivas del proyecto.
- 6.5.1. Realizar análisis comparativo del modelo de negocios del proyecto y competidores.
- 6.5.2. Determinar la oferta de valor dirigida a la población objetivo.
- 6.5.3. Definir las ventajas competitivas del proyecto.
- 6.5.4. Determinar las estrategias para aprovechar las ventajas competitivas.
- 6.5.5. Definir los factores diferenciadores del proyecto.
- 6.6. Realizar el análisis de la disponibilidad y competencia por el financiamiento, apoyos y subsidios del gobierno.
- 6.6.1. Analizar la disponibilidad de recursos provenientes de la banca de desarrollo.
- 6.6.2. Analizar la disponibilidad de recursos provenientes de la banca comercial.
- 6.6.3. Analizar la disponibilidad de recursos provenientes de instituciones y organismos de gobierno.
- 7. Determinación de la dinámica entre la oferta y demanda**
- 7.1. Analizar la dinámica sobre la cantidad de vivienda durante la vida del proyecto.
- 7.1.1. Considerar la cobertura de vivienda del proyecto.
- 7.1.2. Considerar la cobertura de vivienda de la competencia.
- 7.2. Analizar la dinámica sobre la cantidad de financiamiento, apoyos y/o subsidios.
- 7.2.1. Considerar la cobertura de vivienda del proyecto.
- 7.2.2. Considerar la cobertura de vivienda de la competencia.

#### vi. Análisis de los “Grupos Relevantes”

De acuerdo al Manual de Formulación, Evaluación y Monitoreo de Proyectos Sociales de la CEPAL (Cohen, E; Martínez, R., 2004:27):

*Es necesario identificar a los grupos de interés (personas, organizaciones, etc.) que puedan influir en el proyecto, sea favorable o desfavorablemente (que apoyen sus acciones o que estén en contra de las mismas).*

*Existen métodos específicos para este tipo de análisis, como el MACTOR desarrollado por la Michel Godet<sup>2</sup> o la Planificación Estratégica Situacional (PES) de Matus<sup>3</sup>, que permiten*

<sup>2</sup> “Prospectiva y Planificación Estratégica”, capítulo IV, de Michel Godet. S.G. Editores, Barcelona, 1991.

<sup>3</sup> “PES, Guía de Análisis Teórico”, Carlos Matus. Fundación Altadir, Caracas, 1993.



*jerarquizar actores y evaluar su posición respecto al proyecto. Los resultados permiten conocer el apoyo o rechazo que este puede generar en los mismos.*

*Ejemplo de identificación de Grupos Relevantes:*

*Proyecto: Mejoramiento de la educación básica de la región austral.*

*Grupos Relevantes:*

- *Ministerio de Educación*
- *Municipalidad*
- *Profesores*
- *Centro de Padres*
- *Estudiantes*
- *Organizaciones de desarrollo educacional*

## **vii. Evaluación Financiera del Proyecto**

La evaluación del proyecto desde una perspectiva financiera, se basa en la capacidad de los activos para la generación de flujos de efectivo, es decir, el valor de un activo está determinado por el valor presente de los flujos de caja esperados, por lo que se toma en consideración tres factores (1) los flujos de caja esperados, (2) la temporalidad en que éstos se generan y, (3) la tasa a la que deben ser descontados, donde ésta debe reflejar el riesgo en la generación de los flujos de caja.

Como método de evaluación financiera, por su simplicidad, comúnmente se utiliza el modelo de flujos de caja descontados para determinar la viabilidad financiera del proyecto, para lo cual, se estima la dinámica de comportamiento del proyecto mediante la réplica de las etapas que lo componen a través de la programación de un modelo financiero en hojas de cálculo, mismo que acompañará el desarrollo de los escenarios de sensibilidad y la definición del impacto de variables relevantes sobre la viabilidad del proyecto, que serán identificadas como factores de riesgo y se estará en posibilidades de cuantificar el impacto así como proponer mecanismos para su mitigación.

El objetivo del modelo financiero es la determinación, bajo supuestos razonables, de la rentabilidad financiera del proyecto a través de la capacidad del proyecto para generar flujos de efectivo que otorguen a los inversionistas una tasa de rendimiento de capital similar a las que podrían obtener en el mercado en inversiones alternativas con un perfil de riesgo equivalente.

### **1. Plan de operación**

Previo a realizar la estimación de los flujos de ingresos y egresos del proyecto, se requiere establecer el ciclo operativo y el horizonte de planeación del proyecto.

Con base en el análisis de evolución de la demanda en el área de influencia del proyecto, se desarrolla el programa de construcción y el programa de ventas, presentando las fechas de inicio y conclusión de las actividades así como el periodo de tiempo que transcurre entre la culminación de la construcción y la venta hasta la culminación de las proyecciones.

Lo anterior permite establecer el horizonte temporal en el que se desarrollará el proyecto hasta su culminación, así como el tiempo necesario para alcanzar los objetivos. Asimismo, el plan de operación deberá contener los esfuerzos realizados para la promoción, estrategia publicitaria y canales de distribución para cumplir con los objetivos.

## 2. Construcción del flujo de efectivo

### a. Proyección de ingresos

Los ingresos del proyecto se conformarán principalmente por la actividad económica principal del proyecto que está representada por las ventas de vivienda a la población objetivo, sin embargo, existen otros conceptos de ingresos a considerar. A continuación se presentan, de manera enunciativa mas no limitativa los ingresos del proyecto.

1. Ventas de vivienda.
2. Venta/renta de terrenos.
3. Venta/renta de locales comerciales e industriales.
4. Cobro de costos de mantenimiento.
5. Productos financieros.
6. Desinversión de activos.

### Ventas de vivienda

Las ventas de vivienda están determinadas por factores como (1) la demanda del proyecto, entendida como la parte de la demanda efectiva que puede satisfacer el proyecto, (2) el precio de venta de las viviendas y, (3) los canales de distribución y la estrategia de publicidad.

La estrategia de mercado para el posicionamiento del proyecto, determinará los niveles de aceptación y ventas de los productos del desarrollo por lo que, junto con el crecimiento de la demanda y la posición competitiva del proyecto, se deberá trazar el plan detallado de ventas del proyecto tomando en consideración la estacionalidad observada para los bienes y servicios similares a los del proyecto en el área de influencia o en el mercado en general.

Con base en lo anterior, se requiere hacer explícita la siguiente información, de manera enunciativa mas no limitativa.

1. Proyectar los ingresos derivados de la venta de viviendas (número y monto).
2. Proyectar la venta y/o renta de locales comerciales e industriales (número y monto).
3. Proyectar la venta y/o renta de terrenos para vivienda y comercio.
4. Establecer otros conceptos de ingresos.
5. Plan y calendario de ventas e ingresos.
6. Proyectar ingresos por mantenimiento.

### b. Costos e inversión requerida

Para la elaboración de la información financiera y flujo de efectivo del proyecto, se requiere de la estimación razonable y detallada de los costos e inversiones requeridas, así como los agentes encargados de solventar los desembolsos para su ejecución.

Los costos e inversiones requeridas deben de ser tomados en cuenta en la determinación de los precios, las expectativas de ventas y en el plan de negocios del proyecto. Asimismo, en un proyecto de inversión los egresos se realizan en las etapas de pre-inversión, inversión y operación.

### Etapa de pre-inversión

Representan todos los costos asumidos durante la fase de evaluación y definición del proyecto, y forman parte de los activos diferidos del proyecto. A continuación se presenta la caracterización de los egresos en la etapa de pre-inversión.

#### Gastos iniciales de organización

Contempla la formulación de acuerdos de inversión, contratos de préstamo y constitución de la empresa, entre otros.

#### Licencias

Representadas por las licencias de construcción y marcas registradas, pagos de derechos, entre otros.

#### Estudios y proyectos

Se contemplan los estudios de pre-inversión, estudios de mercado, impacto ambiental, jurídicos, financieros, estudios topográficos, proyectos arquitectónicos e ingenierías, asesorías jurídicas en materia fiscal y trámites de licencias, entre otros.

#### Gastos pre-operativos

Se contempla la capacitación de personal, gastos iniciales de promoción y publicidad, materias primas, materiales e insumos hasta la puesta en marcha, entre otros.

#### Gastos financieros

Aquellos egresos que se realizan durante la planeación, inversión y puesta en marcha del proyecto como intereses y comisiones de apertura de crédito.

#### **Etapas de inversión**

Representan los egresos realizados para la constitución de activo fijo del proyecto como el terreno, la obra civil y la maquinaria y equipo.

#### Terreno

Considera el precio de compra o el valor alternativo en el mercado que representa el costo de oportunidad, así como todos los gastos que se realicen para disponer del mismo entre los cuales se encuentran el costo de la escrituración e impuestos, la limpieza y nivelación, así como la modificación de la infraestructura que se encuentra al interior del terreno, entre otros.

#### Obra civil

Se refiere a todos los gastos de construcción asociados a la edificación de viviendas así como la construcción de la infraestructura de servicios para la urbanización a cargo del proyecto.

#### Maquinaria y equipo

Se refiere a los costos del equipo de transporte, equipo anticontaminante, instalaciones complementarias, mobiliario de oficina y equipo de comunicación, entre otros.

#### Inversión en servicios urbanos

Se refiere a todos los requerimientos de desarrollo o ampliación de los servicios urbanos como agua potable, alcantarillado, hospitales y servicios de salud, escuelas, seguridad, energía eléctrica, vías de comunicación, etc.

Es necesario desarrollar el racional de la estimación de las cantidades de servicios urbanos necesarias para el perfil de la población objetivo del proyecto.

### **Etapas de operación**

Se refiere a los egresos a asumir por concepto de capital de trabajo como efectivo y bancos, inventario de materia prima e insumos para el mantenimiento, personal encargado de la operación y mantenimiento, entre otros.

Asimismo, se deben considerar los egresos por concepto de gastos de venta y administración, impuestos y gastos de financiamiento.

#### **Gastos de venta**

Representan los gastos necesarios para promover y cerrar las operaciones de venta. Se consideran los sueldos y comisiones de los vendedores, costos de viaje, la publicidad y propaganda, entre otros.

#### **Gastos de administración**

Representan los gastos que se requieren asumir independientemente de que haya o no ventas como los gastos de administración central y obra. Se consideran los sueldos del personal, papelería, gastos legales, comunicación, entre otros.

#### **Gastos de financiamiento**

Son los egresos resultado del pago de los créditos contratados para el financiamiento del proyecto, asimismo, representan los gastos y comisiones derivadas de la gestión del financiamiento por parte del desarrollador o por un tercero, ante una institución bancaria o el mercado bursátil.

En este apartado se provee de la información listada a continuación, de manera enunciativa mas no limitativa.

1. Definir el plan de inversiones del proyecto detallado por tipo (monto y calendario).
2. Definir el plan de ejecución de costos del proyecto por tipo (monto y calendario).
3. Definir el plan de inversiones requeridas en urbanización y servicios (monto y calendario).
4. Describir los agentes responsables de costos e inversiones.

### **c. Tasa de descuento**

Las decisiones de inversión dan inicio con la identificación de las oportunidades de inversión, para que una oportunidad de inversión se realice, se requiere que el activo se considere financieramente atractivo, es decir, un inversionista tomará la decisión de invertir únicamente cuando el valor del activo sea mayor a la inversión requerida. Como un agente racional, el inversionista buscará maximizar el valor presente de sus inversiones y demandará una tasa de rentabilidad esperada mayor que su costo de capital propio, que es el costo de oportunidad por la rentabilidad que podría obtener invirtiendo en otras alternativas con el mismo nivel de riesgo.

El valor presente de un activo o proyecto, es la suma de los flujos de caja futuros que se espera que genere, descontados a la tasa de rentabilidad que ofrecen las alternativas comparables de inversión con riesgo similar.

Al realizar la valuación de una empresa, es necesaria la estimación de la tasa a la cual será descontado el flujo de caja de la empresa considerando el costo de las diferentes fuentes de capital, deuda y capital propio, ponderadas por su participación proporcional a valor de mercado en el capital total de la empresa. Esta tasa de descuento se conoce como el costo promedio ponderado de capital (WACC) que representa el costo de oportunidad de todos los inversores en la empresa.

Dado que el flujo de caja es el flujo de efectivo disponible para todos los inversores en la empresa, acreedores y accionistas, la WACC de la compañía debe incluir las rentabilidades exigidas por cada inversor. Asimismo, debe cumplir con ciertos criterios.

- Debe incluir el costo de oportunidad de todas las fuentes de capital, deuda y capital propio, toda vez que el flujo de caja está disponible para todos los inversores quienes esperan ser compensados por el riesgo que asumen.
- Debe ponderar el rendimiento requerido de cada instrumento financiero por su ponderación de mercado y no por su valor histórico en libros.
- Debe ser calculado después de impuestos toda vez que el flujo de caja se calcula después de impuestos. Todo beneficio fiscal derivado de financiamiento debe ser incorporado en el costo del capital o valuado por separado.
- Debe expresarse en la misma moneda que el flujo de caja.
- Debe expresarse en términos nominales si los flujos de caja están en términos nominales.

El costo promedio ponderado de capital consta de tres componentes, el costo del capital propio, el costo de la deuda después de impuestos y la estructura de capital del proyecto, el cálculo de la WACC se realizará de la siguiente manera.

$$WACC = \frac{D}{V} k_d(1-T_c) + \frac{E}{V} k_e$$

Donde,

$$\frac{D}{V} = \text{Relación deuda}$$

$$\frac{E_i}{V_i} = \text{Relación capital propio}$$

$$k_d = \text{Costo de la deuda}$$

$$k_e = \text{Costo del capital propio}$$

$$T_c = \text{Tasa marginal de impuestos}$$

*Costo del capital propio*

Para determinar el costo del capital propio, comúnmente se utiliza el Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM) que asocia el rendimiento esperado con el riesgo de un activo. El CAPM tiene tres componentes, la tasa libre de riesgo, el premio por riesgo de mercado y la beta del proyecto.

La beta asocia el riesgo del proyecto al riesgo del sector en el que opera y a su estructura de apalancamiento.

$$E(r) = r_f + \beta[E(r_M) - r_f]$$

Donde,

$E(r)$  = Rendimiento esperado del capital propio

$r_f$  = Tasa libre de riesgo

$\beta$  = Beta del proyecto

$E(r_M)$  = Rendimiento esperado del mercado

## Tasa libre de riesgo

La tasa libre de riesgo se define como el rendimiento futuro sobre una inversión que el día de hoy se conoce con certeza, esto es, el rendimiento actual iguala al rendimiento esperado. Para que una inversión se considere como libre de riesgo, debe cumplir con dos condiciones (Damodaran, 2006).

- No puede existir riesgo de default, por lo que debe ser emitida por un gobierno, sin embargo, no todos los gobiernos pueden considerarse sin riesgo de default.
- No puede existir incertidumbre sobre la posibilidad de reinvertir recursos a la misma tasa, por lo tanto, no pueden haber flujos de caja en periodos intermedios.

La primera condición elimina la posibilidad de que la contraparte suspenda el servicio de la deuda. La segunda, nos dice que una vez eliminado el riesgo de default, nos enfrentamos a un riesgo por incertidumbre en la reinversión de los flujos a la misma tasa, consecuentemente, se debe empatar el periodo de proyección de los flujos con el del rendimiento al vencimiento de un bono libre de riesgo cupón cero.

Por ejemplo, si el flujo de caja de la empresa se proyecta a diez años, debería ser descontado a un costo de capital derivado de un bono del gobierno cupón cero con vencimiento a diez años.

Idealmente, se debe utilizar como tasa libre de riesgo un bono cupón cero emitido por el gobierno con vencimiento similar al periodo utilizado en las proyecciones, sin embargo, para un país como México en donde no existe actualmente en el mercado un bono del gobierno con estas características, la tasa libre de riesgo se puede estimar a partir del rendimiento al vencimiento de los STRIPS de principal para un Bono del Tesoro de Estados Unidos considerando en cada periodo la diferencia esperada entre la inflación en México y Estados Unidos aplicando el siguiente cálculo (McKinsey, 2005):

$$r_f^{Mex} = (1 + r_f^{EU}) \frac{(1 + \pi_i^{Mex})}{(1 + \pi_i^{EU})} - 1$$

Donde,

$r_f^{Mex}$  = Tasa libre de riesgo proyectada para México

$r_f^{EU}$  = Tasa libre de riesgo en Estados Unidos

$\pi_f^{Mex}$  = Inflación proyectada para México

$\pi_f^{US}$  = Inflación proyectada para Estados Unidos

Para México se puede considerar la Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado, publicada por Banco de México, como un buen monitor de las expectativas del mercado con respecto a la inflación esperada. Para Estados Unidos, la estimación de la inflación esperada resulta del cálculo de la diferencia entre la tasa real de largo plazo para los TIPS (Treasury Inflation-Protected Securities) y la tasa nominal de los Bonos del Tesoro de largo plazo.

## Rendimiento esperado del mercado

El premio por riesgo de mercado, mide el rendimiento extra que un inversionista demanda en promedio, por encima de la tasa libre de riesgo para invertir en el portafolio de mercado.

En la práctica, este premio por riesgo de mercado se mide en términos anuales y comúnmente se obtiene como el promedio del rendimiento histórico del mercado accionario por encima de los activos libres de riesgo para periodos largos de tiempo. Sin embargo, esto puede no ser posible para aquellos países cuyos mercados de capitales representan una pequeña parte de la economía en su conjunto, y para los cuales, los rendimientos históricos sólo se pueden estimar para periodos cortos de tiempo presentando volatilidades cercanas al mismo premio de mercado estimado.

En el CAPM, el único riesgo que es relevante para la estimación del costo de capital es el riesgo de mercado o no diversificable. En relación al riesgo de un país en los mercados emergentes, surge el cuestionamiento de si el riesgo adicional en estos mercados es diversificable o no diversificable. La respuesta está en función de qué tan correlacionados están los rendimientos de las economías de los mercados emergentes con el resto de las economías, si la correlación es muy baja el riesgo es diversificable desde la perspectiva de un inversionista global. Por otro lado, si las economías presentan una correlación positiva significativa, el riesgo no es diversificable y se debe encontrar una manera de estimarlo para incluirlo en la prima por riesgo de mercado para mercados emergentes. Existe evidencia de que la correlación en los mercados de capitales se incrementa durante los periodos de alta volatilidad, este ha sido el caso durante 2008 con la crisis financiera.<sup>4</sup>

El riesgo asociado a la beta de la empresa puede dividirse en dos componentes, el nivel de riesgo del sector en el que opera y el riesgo asociado con el nivel de apalancamiento financiero que utiliza. Dividir la beta en sus componentes permite su cálculo sin la necesidad de datos históricos del comportamiento de la empresa respecto al mercado.

Asimismo, la beta a utilizar para el proyecto puede ser una variable de entrada ya que existe información estimada para diversos sectores de la economía así como para determinados proyectos que internalizan el perfil de riesgos para aplicar sobre el proyecto. Por otro lado, la beta del proyecto puede ser estimada a partir de información del desarrollador y del propio mercado.

Para realizar la estimación de la beta del proyecto a partir de información del desarrollador y del mercado, se puede aplicar la siguiente metodología. Primero, se determinan compañías públicas comparables con operaciones en el sector en el que opera el desarrollador. Segundo, se recopila información financiera de las compañías comparables con respecto a los valores de mercado de la deuda y el capital, así como las betas de cada una de ellas. Con base en esta información, se estima la beta desapalancada para el grupo de los comparables mediante un promedio simple de las betas, de la razón deuda-capital propio y de la tasa marginal impositiva del sector. La fórmula para el cálculo de la beta desapalancada es la siguiente.

$$\beta_U = \frac{\beta_L}{(1+(1-T_c)D/E)}$$

Donde,

$\beta_U$  = Beta desapalancada del sector

$\beta_L$  = Beta apalancada promedio del sector

$T_c$  = Tasa marginal de impuestos promedio del sector

$D/E$  = Razón deuda - capital propio promedio del sector

<sup>4</sup> Damodaran, A., 2010, Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, Estimation and Implications – The 2010 Edition.



Tercero, la beta desapalancada ajustada por efectivo se re-apalanca tomando la estructura de capital de la empresa o la estructura de capital objetivo del proyecto para cada periodo.

$$\beta_{Li} = \beta_U (1 + (1 - T_c) D_i / E_i)$$

Donde,

$$\frac{D_i}{E_i} = \text{Relación deuda-capital propio en el periodo } i$$

$$\beta_{Li} = \text{Beta apalancada en el periodo } i$$

$$\beta_U = \text{ajustada por efectivo} = \text{Beta desapalancada ajustada por efectivo } 34$$

$$T_c = \text{Tasa marginal de impuestos promedio del sector}$$

#### *Costo de la deuda*

El costo de la deuda representa el costo que asume el proyecto para el financiamiento de sus activos, es una función de la probabilidad de que incumpla con el pago de sus obligaciones que es percibida por los acreedores y que se refleja en el nivel adicional de tasa de interés por encima de la tasa libre de riesgo.

La probabilidad de incumplimiento es medida a través del análisis de la capacidad del proyecto para generar flujos de efectivo derivados de sus operaciones, la volatilidad en la generación de los flujos, la estabilidad del sector en el que opera, así como del nivel de todas sus obligaciones financieras.

Para esto, se requiere de la estructura temporal, tipos y fuentes de financiamiento, así como los términos y condiciones con los que cuenta el desarrollador para financiar el proyecto o con información esperada derivada de un análisis del mercado con los diferentes intermediarios o con referencias de costo de la deuda para proyectos similares en una dimensión semejante a la del proyecto.

#### *Estructura de capital*

Es la mezcla de deuda de corto y largo plazo, así como las aportaciones de capital propio de los inversionistas para el financiamiento del proyecto, asimismo, representa la forma en la cual el proyecto obtendrá el financiamiento para la totalidad de los activos para llevar a cabo las operaciones y para el crecimiento mediante la gestión de diferentes fuentes de financiamiento.

Típicamente se puede reflejar la estructura de capital de un proyecto o una empresa mediante un cociente de la deuda y el capital, al mismo tiempo que provee información sobre qué tan riesgoso es un proyecto o la estrategia de la administración.

#### **d. Esquema de financiamiento**

El desfase entre los costos e inversiones asumidas en el desarrollo del proyecto y el inicio de la generación de ingresos del mismo, derivan en la necesidad de la obtención de recursos de diversas fuentes fondeo. El financiamiento es uno de los componentes clave para el desarrollo del proyecto, asimismo, representa una de las mayores restricciones por lo que amerita una investigación profunda. Los puntos clave en esta investigación son (1) el origen del financiamiento del proyecto, (2) la forma en la que está estructurado el financiamiento y, (3) el costo total del financiamiento.

Las fuentes de financiamiento disponibles para el desarrollador y el proyecto, están representadas por recursos provenientes de financiamiento privado que incluye capital privado y deuda con bancos, así

como otros instrumentos colocados en los mercados de valores. Asimismo, financiamiento del gobierno a través de los fondos de vivienda, garantías, subsidios y programas especiales.

Conocer el tipo de financiamiento durante la evaluación financiera, es fundamental para determinar los costos asociados ya que varían dependiendo de cada fuente de financiamiento y tienen particular significancia en la rentabilidad del proyecto.

Asimismo, es necesaria la determinación de la solvencia económica y financiera de los desarrolladores para solventar los compromisos del proyecto.

Derivado de lo anterior, en este apartado se requiere de información detallada en relación a las fuentes de financiamiento como se describe a continuación, de manera enunciativa mas no limitativa.

1. Definir las fuentes de financiamiento asequibles para el proyecto (capital, deuda, programas y apoyos).
2. Definir la estructura del financiamiento, así como los términos y condiciones en los que se tiene acceso a los recursos (dividendos, participación de utilidades, tasa de interés, comisiones, plazos, penalizaciones).
3. Definir para cada tipo de fuente de financiamiento, los costos adicionales como comisiones de apertura, costos periódicos, comisiones de monitoreo, comisiones de salida, entre otros.
4. Definir las razones de cobertura de la deuda a las que se tiene acceso a las fuentes de financiamiento o las condiciones prevalecientes que fijan los intermediarios para el fondeo.
5. Definir de manera detallada el plan de financiamiento del proyecto (monto requerido, tasa de interés, comisiones, plazos).
6. Determinar un costo total de financiamiento del proyecto.

#### **e. Información financiera del proyecto.**

Se requiere la proyección del desempeño financiero del proyecto para determinar su viabilidad en función de la retribución que obtienen los inversionistas comparada con las otras alternativas de rendimiento a las que tienen acceso en el mercado.

1. Estados financieros.
2. Flujo de caja del proyecto.
3. Indicadores de rentabilidad.

#### **f. Anexo de contenidos específicos para la Evaluación Financiera del Proyecto**

##### **1. Plan de operación.**

- 1.1. Horizonte de planeación
  - 1.1.1. Identificación de fases del proyecto como periodo de evaluación, periodo pre-operativo, periodo de construcción, periodo de venta, periodo de operación y mantenimiento.
  - 1.1.2. Fechas de inicio y finalización de cada etapa identificada en el punto anterior
  - 1.1.3. Definición del horizonte temporal de evaluación del proyecto.
- 1.2. Ciclo operativo

- 1.2.1. Tiempos de construcción por etapas del proyecto, tiempos de construcción por tipos de vivienda, locales comerciales e industriales.
- 1.2.2. Tiempos para la venta a partir del término de la construcción por cada etapa y tipo de vivienda, locales comerciales e industriales.
- 1.3. Plan y calendario de construcción por etapa.
- 1.4. Plan y calendario de ventas por etapa.

## 2. Construcción del flujo de efectivo

- 2.1. Proyección de ingresos.
  - 2.1.1. Ingresos por venta de vivienda.
    - 2.1.1.1. Proyección de la venta de vivienda por tipo (unidades y tipo).
    - 2.1.1.2. Proyección de los precios de venta de vivienda por tipo (pesos y tipo).
    - 2.1.1.3. Definir calendario para la proyección de las ventas.
    - 2.1.1.4. Definir temporalidad y cuantificación de los ajustes o actualización sobre valores de las viviendas.
  - 2.1.2. Ingresos por venta/renta de locales comerciales.
    - 2.1.2.1. Proyección de la venta/renta de locales comerciales (unidades y tipo).
    - 2.1.2.2. Proyección de los precios de venta/renta de locales comerciales (pesos y tipo).
    - 2.1.2.3. En casos de renta definir componentes fijos y variables.
    - 2.1.2.4. Definir calendario para la proyección de los ingresos.
    - 2.1.2.5. Definir temporalidad y cuantificación de los ajustes o actualización sobre valores de renta/venta.
  - 2.1.3. Ingresos por venta/renta de locales industriales.
    - 2.1.3.1. Proyección de la venta/renta de locales industriales (unidades y tipo).
    - 2.1.3.2. Proyección de los precios de venta/renta de locales industriales (pesos y tipo).
    - 2.1.3.3. En casos de renta definir componentes fijos y variables.
    - 2.1.3.4. Definir calendario para la proyección de los ingresos.
    - 2.1.3.5. Definir temporalidad y cuantificación de los ajustes o actualización sobre valores de renta/venta.
  - 2.1.4. Ingresos por cuotas de mantenimiento.
    - 2.1.4.1. Proyección del número de viviendas que pagan mantenimiento.
    - 2.1.4.2. Proyección de las cuotas de mantenimiento pagadas por vivienda.
    - 2.1.4.3. Definir calendario para la proyección de los ingresos.
    - 2.1.4.4. Definir temporalidad y cuantificación de los ajustes o actualización sobre valores de mantenimiento.
- 2.2. Proyección de costos e inversión requerida.
  - 2.2.1. Etapa de pre-inversión
    - 2.2.1.1. Gastos iniciales de la organización que contempla acuerdos de inversión, contratos de préstamos, constitución de empresa, entre otros.
    - 2.2.1.2. Licencias que contempla las de construcción, marcas registradas, pagos de derechos, entre otros.
    - 2.2.1.3. Estudios y proyectos que contempla estudios de pre-inversión, de mercado, impacto ambiental, jurídicos, financieros, topográficos, proyectos arquitectónicos e ingenierías, asesorías jurídicas y fiscales, trámites de licencias, entre otros.
    - 2.2.1.4. Gastos pre-operativos que contempla la capacitación del personal, gastos iniciales de promoción y publicidad, materias primas, materiales e insumos hasta la puesta en marcha, entre otros.

- 2.2.1.5. Gastos financieros que contempla los egresos realizados en la planeación, inversión y puesta en marcha del proyecto como intereses y comisiones de apertura de crédito.
- 2.2.1.6. Calendario para la proyección de costos e inversión requerida en cada concepto de este apartado.
- 2.2.2. Etapa de inversión
  - 2.2.2.1. Terreno que contempla el precio de compra o valor alternativo en el mercado (costo de oportunidad), así como costos adicionales como escrituración e impuestos, limpieza y nivelación, modificación de infraestructura que se encuentra al interior del terreno, entre otros.
  - 2.2.2.2. Obra civil que se refiere a todos los gastos de construcción asociados a la edificación de viviendas por cada tipo y a la construcción de infraestructura de servicios para la urbanización a cargo del proyecto.
  - 2.2.2.3. Maquinaria y equipo que se refiere a todos los costos de equipo de transporte, equipo anticontaminante, instalaciones complementarias, mobiliario de oficina y equipo de comunicación, entre otros.
  - 2.2.2.4. Inversión en servicios urbanos que se refiere a todos los requerimientos de desarrollo o ampliación de los servicios urbanos como agua potable, alcantarillado, hospitales y servicios de salud, escuelas, seguridad, energía eléctrica, vías de comunicación, entre otros.
  - 2.2.2.5. Calendario para la proyección de costos e inversión requerida en cada concepto de este apartado.
- 2.2.3. Etapa de operación
  - 2.2.3.1. Gastos de venta como sueldos y comisiones, se requiere especificar el número de personas en la fuerza de ventas, estimar el promedio de sueldos integrados y comisiones por empleado, especificar bonos de productividad, determinar costos de viaje, costo de la publicidad y propaganda, entre otros.
  - 2.2.3.2. Gastos de administración que representan los que se tienen que asumir haya ventas o no, contempla los gastos de administración central y obra, sueldos del personal, papelería, gastos de comunicación, gastos legales, entre otros.
  - 2.2.3.3. Gastos de financiamiento que representan los egresos por pago de créditos contratados para el financiamiento del proyecto, gastos y comisiones de la gestión del financiamiento con instituciones bancarias o mercado bursátil.
  - 2.2.3.4. Calendario para la proyección de costos e inversión requerida en cada concepto de este apartado.

### **3. Tasa de descuento**

- 3.1. Metodología a utilizar
  - 3.1.1. Se utilizará el cálculo de la WACC (Weighted Average Cost of Capital) para la determinación de la tasa de descuento. Con base en esto, se solicita la siguiente información para cada tema.
  - 3.1.2. Mencionar si la empresa utiliza otra metodología, y cuál es ésta, en la determinación del costo total del capital.
- 3.2. Estructura de capital.
  - 3.2.1. Establecer las participaciones porcentuales de deuda, capital propio y otros componentes, en la determinación de la estructura de capital objetivo de la empresa.
  - 3.2.2. Establecer las participaciones porcentuales de deuda, capital propio y otros componentes, en la determinación de la estructura de capital objetivo para proyectos similares.
  - 3.2.3. Establecer las participaciones porcentuales de deuda, capital propio y otros componentes, en la determinación de la estructura de capital objetivo del proyecto.

- 3.2.4. Definir la metodología que utiliza la empresa para la determinación de los valores de la deuda, capital propio y otros componentes (son valores de mercado o valores en libros).
- 3.2.5. Determinar la tasa efectiva de impuestos para la empresa.
- 3.2.6. Definir otras fuentes de financiamiento a incluir en el costo de capital promedio.
- 3.3. Costo de la deuda
  - 3.3.1. Proporcionar el costo de financiamiento anual (%) de la empresa.
  - 3.3.2. Proporcionar el costo de financiamiento anual (%) del proyecto.
  - 3.3.3. Definir otras fuentes de deuda y su costo anual.
- 3.4. Costo de capital propio.
  - 3.4.1. Se utilizará el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) para determinar la tasa de rendimiento que refleje el costo del capital propio.
  - 3.4.2. Definir la tasa de rendimiento sobre el capital invertido requerida por el inversionista para incursionar en proyectos con un perfil de riesgo similar al del proyecto a evaluar.
  - 3.4.3. Establecer la tasa de rendimiento mínima requerida sobre el capital invertido para proyectos similares.
  - 3.4.4. Establecer la tasa de rendimiento sobre el capital invertido objetivo para el proyecto específico.
  - 3.4.5. Proporcionar el valor de la beta que la empresa utiliza para el sector en el que opera.
    - 3.4.5.1. Detallar si corresponde a una beta apalancada o desapalancada.
    - 3.4.5.2. En caso de ser apalancada, definir la estructura de capital utilizada para su apalancamiento.
  - 3.4.6. Definir la tasa libre de riesgo que utilizan como referencia para la evaluación de los proyectos de la empresa.
  - 3.4.7. Definir el rendimiento anual esperado del mercado que utiliza la empresa en la evaluación de sus proyectos.

#### 4. Esquema de financiamiento

- 4.1. Definir las fuentes de financiamiento asequibles para el proyecto (capital, deuda, programas y apoyos).
- 4.2. Definir de manera detallada el plan de financiamiento por fuente de financiamiento para el proyecto en un calendario de aportaciones, disposiciones y pagos (monto requerido, tasa de interés, comisiones, plazos).
- 4.3. Definir la estructura del financiamiento del proyecto, así como los términos y condiciones en los que se tiene acceso a los recursos (participación de dividendos o utilidades, tasa de interés, comisiones, plazos, penalizaciones).
  - 4.3.1. Monto de capital propio de los inversionistas para financiar el proyecto.
    - 4.3.1.1. Determinar el rendimiento anual objetivo de la empresa sobre la inversión.
    - 4.3.1.2. Determinar el horizonte temporal objetivo para la inversión.
  - 4.3.2. Monto de deuda a contratar para financiar el proyecto.
    - 4.3.2.1. Tipo de financiamiento (quirografario, estructurado, otros).
    - 4.3.2.2. Fuente de financiamiento (banca múltiple, bursátil, banca desarrollo, otro).
    - 4.3.2.3. Plazo del financiamiento.
    - 4.3.2.4. Costo de financiamiento (tasa anual, comisiones iniciales y recurrentes).
    - 4.3.2.5. Términos y condiciones de acceso al financiamiento.
    - 4.3.2.6. Costos adicionales como comisiones de monitoreo y de salida.

- 4.4. Definir las razones de cobertura de la deuda a las que se tiene acceso a las fuentes de financiamiento o las condiciones prevalecientes que fijan los intermediarios para el fondeo.
- 4.5. Determinar un costo total de financiamiento del proyecto.

### **viii. Análisis de Sensibilidad y Riesgos**

La identificación y evaluación oportuna de los riesgos es crucial para las etapas de evaluación, ejecución y operación del proyecto. El hecho de anticipar situaciones potencialmente adversas representa una ventaja competitiva que contribuirá a cumplir con los objetivos estratégicos definidos para el proyecto.

No obstante lo anterior, la identificación y cuantificación de riesgos no es suficiente para que, en la mayor parte de los casos, se establezcan mecanismos para su completa eliminación, requiriendo entonces el seguimiento y gestión continuos.

En este sentido, el análisis de sensibilidad y riesgos es el mecanismo mediante el cual se identificarán los principales factores de riesgo a los que podría estar expuesto el proyecto y, siempre que sea posible, se cuantificará el impacto sobre la rentabilidad y cómo afecta esto la viabilidad del proyecto. Asimismo, se deben analizar los controles necesarios para reducir la posibilidad de que se materialicen los riesgos potenciales en pérdidas para el proyecto y la adopción de medidas para mantener los riesgos dentro de los límites de tolerancia para el proyecto.

#### **1. El Mapa de Riesgos**

El objetivo del mapa de riesgos es la realización de un análisis para la identificación de los principales riesgos a los que está expuesto el proyecto, así como la fuente de donde provienen que podría ser interna o externa, dependiendo de los agentes económicos que intervienen en cada etapa, asimismo, tiene como objetivo analizar y proponer medidas de control a implementar para su mitigación.

Es necesaria la definición de los elementos fundamentales para el desarrollo del mapa de riesgos, a continuación se presentan, en términos generales, algunos de éstos.

- Identificar los riesgos presentes de acuerdo a la experiencia histórica en relación a (1) cada una de las etapas del proyecto como son la evaluación, la ejecución y la operación, (2) en la competencia de las áreas del desarrollador y, (3) en la competencia de otros agentes económicos involucrados.
- Realizar la evaluación de los riesgos estableciendo una valoración en relación a la importancia potencial del impacto y a la frecuencia de ocurrencia, con el objeto de priorizar en función de su relevancia.
- Realizar el análisis y valoración de controles para la mitigación de los riesgos identificados, para conocer la exposición efectiva del proyecto a tales riesgos.

La experiencia histórica del desarrollador es importante, sin embargo, existen eventos potenciales que no son exclusivos de la operación de una empresa en particular, por lo que se deberá de considerar la historia del sector económico para incorporar la mayor cantidad de información en la identificación y valoración de los riesgos potenciales, evidentemente para los casos en que aplique.

### **a. Enfoque del Mapa de Riesgos**

El enfoque del trabajo partirá de un nivel general el cual se realizará la construcción de arriba hacia abajo, esto implica que el análisis deberá contener entrevistas con los responsables de las áreas del desarrollador relacionadas con el proyecto y/o cuestionarios de autoevaluación para identificar los principales riesgos asociados al desarrollo del proyecto con base en la experiencia del desarrollador, así como los posibles controles para su mitigación.

Con base en la identificación de los riesgos y la valoración de la frecuencia de ocurrencia, se necesita cuantificar el nivel de impacto sobre la rentabilidad del proyecto y, por ende, en su viabilidad. Derivado de lo anterior, es necesario que la valoración de los impactos se fundamente con base en la herramienta de modelación financiera del proyecto, para lo cual se generarán escenarios de simulación que representan el análisis de sensibilidad, para todos los casos en que sea posible y en caso contrario, se deberá realizar una valoración cualitativa de los riesgos.

Este proceso requiere realizar la priorización de los riesgos en función de su relevancia sobre la rentabilidad financiera del proyecto.

### **b. Clasificación de los Riesgos**

Dentro de la clasificación de los riesgos, se deberá separar e identificar según aplique, aquéllos que afectan al desarrollador como promotor y fuente de financiamiento del proyecto, a la ejecución y operación del proyecto por sí mismo y, los riesgos por acontecimientos y fuentes externas.

#### **Riesgo de Crédito**

Se define como la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de que el deudor no cumpla completamente sus obligaciones contractuales.

#### **Riesgo de insolvencia**

Es el riesgo asociado a la solvencia de un prestatario, representa la capacidad de devolución de las deudas contraídas y el costo de las mismas en tiempo y forma al acreedor.

En este caso, podría representar la solvencia de las instituciones en las cuales se realizan depósitos y transacciones con el efectivo y equivalentes, ya que cuentan con características específicas en relación a su reputación y calidad crediticia. Esta relación con las instituciones debe estar definida en la política de inversión del desarrollador y del proyecto.

#### **Riesgo de Mercado**

Se define como la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de movimientos adversos en los precios de mercado de los instrumentos negociables con los que opera el agente económico.

Riesgo de posición/precio

Es la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de movimientos adversos en los precios de mercado de los instrumentos negociables con los que opera la entidad.

Riesgo de tasa de interés



Es la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas del impacto potencial de cambios en las tasas de interés sobre los beneficios del agente económico o sobre el valor neto de sus activos.

### **Riesgo de Liquidez**

Se define como la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de la falta de fondos líquidos disponibles para hacer frente a las obligaciones de pago.

### **Riesgo Estratégico**

Se define como la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de las políticas de gestión y control establecidas o por las decisiones sobre las estrategias de negocios, incursión en nuevos productos y mercados, entre otros. Lo anterior, en los casos en que la planeación o ejecución presente deficiencias o no se obtengan los resultados esperados.

### **Riesgo Operacional**

Se define como la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de la existencia de procesos, sistemas, equipos técnicos y humanos inadecuados, por fallos en éstos así como por acontecimientos externos.

### **Riesgo de fraude interno y externo**

Es la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de algún tipo de actuación encaminada a defraudar, apropiarse de bienes indebidamente, evadir la aplicación de las regulaciones de la empresa o de gobierno, provenientes del interior de la empresa o por parte de un tercero.

### **Riesgo de daños a activos materiales**

Es la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de daños o perjuicios a activos materiales como consecuencia de desastres naturales u otros acontecimientos.

### **Riesgo de incidencias en el negocio**

Es la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de incidencias en el negocio y de fallos en los sistemas.

### **Riesgo de ejecución, entrega y gestión de procesos**

Es la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de errores en el procesamiento de operaciones o en la gestión de procesos, así como de las relaciones con contrapartes comerciales y proveedores.

### **Riesgo con clientes, productos y prácticas empresariales**

Es la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas del incumplimiento de una obligación con clientes o sobre las características de los bienes y servicios.

## Riesgo Reputacional

Se define como la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de informaciones que afectan negativamente a la percepción que los clientes o mercados tienen en relación al agente económico.

Riesgo de imagen

Es la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de la vinculación o relación de la entidad con hechos de trascendencia pública notoria y que deriven en una opinión social negativa.

## Riesgo Legal

Se define como la posibilidad de sufrir pérdidas derivadas de incumplir la normativa vigente o relaciones contractuales.

### I. Bibliografía

Cohen, E; Martínez, R. (2004). *Formulación, Evaluación y Monitoreo de Proyectos Sociales*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Damodaran, A. (2006). *Damodaran on Valuation*. John Wiley & Sons, Inc.

Damodaran, A. (2010). *Equity Risk Premiums: Determinants, Estimation and Implications*. Stern School of Business.

Fernández, P. (2009). Prima por Riesgo del Mercado: Histórica, Esperada, Exigida e Implícita. *Universia Business Review*, 56-65.

Garmendia, J. M., & Pérez Cruz, M. (2008). *Metodología general para la evaluación de proyectos*. Ciudad de México: CEPEP.

Havard, T. (2013). *Financial Feasibility Studies for Property Development*. London: Taylor & Francis Ltd.

Hinojosa, J. A., & Alfaro, H. (2000). *Evaluación económico-financiera de proyectos de inversión*. Ciudad de México: Trillas.

Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2005). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. McKinsey & Company Inc.

Nieto, M. d. (1999). *Metodología de evaluación de proyectos de viviendas sociales*. Santiago de Chile: CEPAL.

Ortegón, E.; Pacheco, J.; Roura, H.(2005). *Metodología general de identificación, preparación y evaluación de proyectos de inversión pública*. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), CEPAL.

Villanueva, C. S. (2001). *Valuación de empresas: proceso y metodología*. Ciudad de México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

---

**Nombre y firma del LICITANTE o de su representante o apoderado legal.**

**IMPORTANTE: No olvidar FOLIAR LAS PROPOSICIONES.**

**Fin del Anexo "A1"**

**ANEXO "B"****ASPECTOS ADMINISTRATIVOS  
MANIFESTACIÓN BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD**  
(Hoja con membrete del licitante)

México, D. F., \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL,  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO,  
Institución de Banca de Desarrollo,  
P r e s e n t e.**

\_\_\_\_\_ ( Nombre del representante legal ) en mi carácter de representante legal de \_\_\_\_\_, para dar cumplimiento a lo requerido en la Licitación Pública Nacional Mixta número [06820002-014-2015](#), relativa a la [contratación de los "Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas"](#); declaro bajo protesta de decir verdad que:

- 1. Nacionalidad Mexicana.-** Mi representada es de Nacionalidad Mexicana, y en caso de resultar adjudicada previo a la firma del contrato, presentará para su cotejo, original o copia certificada de los siguientes documentos: Testimonio de la escritura pública en la que conste que fue constituida conforme a las leyes mexicanas y que tiene su domicilio en el territorio nacional (tratándose de persona física, copia certificada del acta de nacimiento o, en su caso, carta de naturalización respectiva, expedida por la autoridad competente, así como la documentación con la que acredite tener su domicilio legal en el territorio nacional).
- 2. Normas Oficiales Mexicanas.-** Los [servicios](#) ofertados cumplen con las especificaciones fijadas en las Normas del anexo "A", anexo "A1" y las Normas Oficiales Mexicanas, las normas mexicanas y a falta de éstas, con las normas internacionales o, en su caso, las normas de referencia, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 55 y 67 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización. En caso de que el licitante determine que no existen Normas Oficiales que le resulten aplicables, deberá manifestarlo bajo protesta de decir verdad, sustituyendo el punto 2 del **Anexo "B"**, señalando, en su caso, las normas que resulten aplicables.
- 3. No impedimento para celebrar contratos con la Administración Pública Federal.-** A su representada no se le ha determinado mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación impedimento para contratar o celebrar contratos con la Administración Pública Federal.
- 4. Declaración de Integridad.-** Por sí mismo o través de interpósita persona, se abstendrá de adoptar conductas para que los servidores públicos de SHF, induzcan o alteren las evaluaciones de las proposiciones, el resultado del procedimiento u otros

aspectos que otorguen condiciones más ventajosas en relación con los demás participantes.

5. **Tiempos de prestación de los servicios.-** Que los **servicios serán prestados** en los términos y plazos requeridos por SHF en la convocatoria de esta licitación, el contrato y sus anexos.
6. **Consideración de todos los gastos.-** Su proposición incluirá todos los **servicios**, gastos y demás erogaciones que, en su caso, se requieran para la **oportuna entrega de los servicios**, sin costo adicional para la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.
7. **Capacidad técnica, legal, económica y administrativa.-** Cuenta con la capacidad técnica, legal, económica y administrativa para la correcta y oportuna **prestación de los servicios**.
8. **Personal con discapacidad.-** En términos de lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, cuenta con personal con discapacidad en una proporción igual o superior al cinco por ciento de la totalidad de su planta de empleados, cuya antigüedad no sea inferior a seis meses (Este punto deberá omitirse en caso de no ser aplicable. En caso de que sí resulte aplicable, el licitante deberá anexar copia del aviso de alta al régimen obligatorio del Instituto Mexicano del Seguro Social de los trabajadores respectivos).
9. **Carácter confidencial de las proposiciones.- IMPORTANTE:** De conformidad con lo establecido en la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental, toda la documentación proporcionada por los participantes en un procedimiento de licitación, es pública, a reserva de que se indique lo contrario. Por lo anterior, y de considerarse así, el licitante deberá incluir, dentro del **anexo “B”**, este punto, en la cual manifieste el carácter de las proposiciones en términos de los artículos 18 y 19 de la Ley antes mencionada. El no incluir este punto dentro del **anexo “B”** citado, no limita la participación del licitante, en el entendido que de no presentarla se asumirá que la información proporcionada es de carácter público.
10. **Periodo de validez de las proposiciones.-** Las proposiciones técnica y económica presentadas tendrán validez obligatoria de sesenta días naturales, contados a partir de la fecha en la que se celebre el acto de apertura de proposiciones.
11. **Casos de rechazo o devolución.-** En caso de resultar ganador, se compromete a **reponer los servicios** que resultaren rechazados o devueltos, en un lapso de 5 días hábiles bancarios, contado a partir de la manifestación del rechazo o devolución por la convocante. De no atenderse esta situación, la SHF aplicará penas convencionales conforme a lo establecido en la convocatoria de licitación y en el contrato respectivo.
12. **Aceptación de términos de la licitación.-** Ha revisado el contenido de la convocatoria de licitación y está de acuerdo con todos y cada uno de sus puntos. Asimismo, se sujeta a la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios de Sector Público, a su Reglamento y a las demás disposiciones jurídicas aplicables, en todos sus aspectos, por lo que dará cumplimiento a dicha convocatoria y a la normatividad indicada.

13. **Licencias, Autorizaciones, Permisos, Registros, Marcas, Patentes y otros Derechos Exclusivos.-** En caso de que resulte ganadora mi representada asumirá la responsabilidad total en el caso de que con la prestación de los servicios se infrinjan patentes, marcas, licencias o se violen registros de derechos, de conformidad con las disposiciones jurídicas que resulten aplicables.
14. **Precio fijo.-** Declaro bajo protesta de decir verdad, que los precios que se presentan por mi representada en su propuesta económica, serán fijos durante la vigencia del contrato.
15. **Garantía de los servicios.-** Declaro bajo protesta de decir verdad que mi representada garantiza la prestación de los servicios durante toda la vigencia del contrato y hasta treinta días hábiles posteriores, a menos que en el anexo "A" se establezca un plazo distinto.
16. **Servicios.-** En caso de resultar ganadores, mi representada se compromete a prestar los servicios y sustituir a quien SHF solicite, en los términos y condiciones señalados en el anexo "A", así como en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados **anexo "A1"** de esta convocatoria. De no atenderse esta situación, la SHF aplicará penas convencionales conforme a lo establecido en la convocatoria y en el contrato respectivo.

### PROTESTO LO NECESARIO

---

(Nombre y firma del representante legal  
de la persona moral)

NOTA: Tratándose de licitantes personas físicas, deberá ajustarse el modelo de esta carta en lo referente a su carácter y singularidad de la declaración.

**ANEXO “C”****ESCRITO RELATIVO A LA ACREDITACIÓN DE LA EXISTENCIA LEGAL Y PERSONALIDAD JURÍDICA DE LOS LICITANTES, PARA EFECTOS DE LA SUSCRIPCIÓN DE LAS PROPOSICIONES Y, EN SU CASO, FIRMA DEL CONTRATO.**

(Hoja con membrete del licitante)

México, D. F., \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL,  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO,  
Institución de Banca de Desarrollo,  
P r e s e n t e.**

\_\_\_\_\_ (nombre del licitante o de su representante o apoderado legal), para efectos de acreditar la existencia legal y personalidad jurídica de mi representada, para efectos de la suscripción de las proposiciones y, en su caso, firma del contrato, en términos de la fracción VII del artículo 29 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, manifiesto bajo protesta de decir verdad, de acuerdo con lo requerido en la convocatoria de la Licitación Pública Nacional Mixta número [06820002-014-2015](#), relativa a la [contratación de los “Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas”](#); declaro bajo protesta de decir verdad que, que los datos aquí asentados son ciertos, que cuento con facultades suficientes para comprometerme por mí o por mi representada.

**De la persona moral.**

Escritura pública en la que consta su acta constitutiva:

**Objeto social:**

Nombre, número y circunscripción del Notario Público ante el cual se protocolizó, así como el número de folio de inscripción en el Registro Público correspondiente:

Escritura pública en la que consten sus modificaciones:

Registro Federal de Contribuyentes;

Domicilio fiscal:

**Del representante o apoderado legal que suscribe las proposiciones y, en su caso, firmará el contrato correspondiente.**

Escritura pública número:

Fecha:

Número de Folio de inscripción en el Registro Público correspondiente:

Lugar y fecha de registro:

Nombre, número y circunscripción del Notario Público ante el cual se protocolizó:

De igual forma, en caso de resultar adjudicada mi proposición, nos comprometemos a presentar original y copia fotostática de la documentación que ampara la información contenida en este documento.

### PROTESTO LO NECESARIO

---

**(Nombre y firma del licitante, apoderado o representante legal  
de la persona moral)**

**Nota:** En términos del artículo 48 fracción VII del Reglamento, no será motivo de desechamiento la falta de identificación o de acreditamiento de la representación de la persona que solamente entregue las proposiciones, pero sólo podrá participar durante el desarrollo del acto de presentación y apertura de proposiciones técnicas y económicas con el carácter de oyente.

**Nota:** En caso de resultar adjudicado, deberá presentar original y copia simple de la documentación a que hace referencia el citado anexo "C" y el punto 4.4 de esta convocatoria.

**Nota:** En caso de que el licitante sea persona física, deberá ajustarse al modelo de esta carta en lo referente a su carácter y singularidad de la declaración.



**ANEXO “D”****FORMATO DE ESCRITO QUE DEBERÁN PRESENTAR LAS PERSONAS QUE PARTICIPEN EN LA JUNTA DE ACLARACIONES PARA DAR CUMPLIMIENTO A LO DISPUESTO EN EL ARTÍCULO 33 BIS DE LA LEY DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS Y SERVICIOS DEL SECTOR PÚBLICO.**

(Hoja con membrete del licitante)

México, D. F., \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL,  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO,  
Institución de Banca de Desarrollo,  
P r e s e n t e.**

(nombre del licitante o de su representante o apoderado legal), en mi carácter de (por mi propio derecho, representante o apoderado legal) de la empresa denominada \_\_\_\_\_, manifiesto bajo protesta de decir verdad, el interés de mi representada en participar en la junta de aclaraciones de la Licitación Pública Nacional Mixta número [06820002-014-2015](#), relativa a la [contratación de los “Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas”](#); declaro bajo protesta de decir verdad que los datos aquí asentados son ciertos:

De la persona moral.

Nombre denominación o razón social:

Registro Federal de Contribuyentes:

Domicilio:

Calle y número:

Colonia:

Delegación o Municipio:

Código Postal:

Entidad federativa:

Teléfonos:

Fax:

Correo Electrónico:

Descripción del Objeto Social de la empresa:

No. de la escritura pública en la que consta su acta constitutiva:

Fecha de otorgamiento:

No. de Folio de inscripción en el Registro Público correspondiente:

Lugar y fecha de registro:

Nombre, número y circunscripción del Notario Público ante el cual se protocolizó:

**Reformas al acta constitutiva:**

No. de la escritura pública en la que consta sus modificaciones:

Fecha de otorgamiento:

No. de Folio de inscripción en el Registro Público correspondiente:

Lugar y fecha de registro:

Nombre, número y circunscripción del Notario Público ante el cual se protocolizó:

Relación de socios o asociados.

Apellido Paterno:

Apellido Materno:

Nombre(s)

Del representante o apoderado.

Datos del documento mediante el que acredita su personalidad y facultades:

Nombre:

Registro Federal de Contribuyentes:

Domicilio:  
calle y número:

Colonia:

Delegación o Municipio:

Código Postal:

Entidad federativa:

Escritura pública número:

Fecha:

No. de Folio de inscripción en el Registro Público correspondiente:

Lugar y fecha de registro:

Nombre, número y circunscripción del Notario Público ante el cual se protocolizó:

Con base en lo anterior, a continuación presento mi solicitud de aclaraciones a la convocatoria de licitación:

- 1.
- 2.
- 3.

### PROTESTO LO NECESARIO

\_\_\_\_\_  
(Nombre y firma del licitante, representante o apoderado legal  
de la persona moral)

**Nota:** El presente formato podrá ser reproducido por cada participante en el modo que estime conveniente, debiendo respetar su contenido. Asimismo, en términos del punto 3.1 de la convocatoria se deberá entregar una copia fotostática de la identificación oficial vigente con fotografía y firma del licitante o, en su caso, de su representante.

**ANEXO “E”****DOCUMENTOS QUE DEBERÁN SER FIRMADOS AUTÓGRAFAMENTE POR PERSONA FACULTADA PARA ELLO.****Mi representada acepta que:**

1. Las proposiciones presentadas deberán ser firmadas autógrafamente por los licitantes o sus apoderados; en el caso de que éstas sean enviadas a través de medios remotos de comunicación electrónica, se emplearán medios de identificación electrónica, los cuales producirán los mismos efectos que las leyes otorgan a los documentos correspondientes y, en consecuencia, tendrán el mismo valor probatorio.
2. El escrito en el que su firmante manifieste, bajo protesta de decir verdad, que cuenta con facultades suficientes para comprometerse por sí o por su representada para intervenir en el acto de presentación y apertura de proposiciones.
3. Los formatos que se describen en el Anexo F de la presente convocatoria.

## Adicionalmente es de recordar a los licitantes que:

1. Cada uno de los documentos que integren la proposición y aquéllos distintos a ésta, deberán estar foliados en todas y cada una de las hojas que los integren. Al efecto, se deberán numerar de manera individual las propuestas técnica y económica, así como el resto de los documentos que entregue el licitante.
2. En el caso de que alguna o algunas hojas de los documentos mencionados en el párrafo anterior carezcan de folio y se constate que la o las hojas no foliadas mantienen continuidad, la convocante no podrá desechar la proposición. En el supuesto de que falte alguna hoja y la omisión pueda ser cubierta con información contenida en la propia proposición o con los documentos distintos a la misma, la convocante tampoco podrá desechar la proposición.

---

**(Nombre y firma del licitante, apoderado o representante legal de la persona moral)**

## ANEXO "F"

**CONSTANCIA DE RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS QUE LOS LICITANTES ENTREGAN A LA CONVOCANTE EN EL ACTO DE PRESENTACIÓN Y APERTURA DE PROPOSICIONES EN LA LICITACION NACIONAL NÚMERO 06820002-014-2015.**

## LISTA DE VERIFICACIÓN PARA REVISAR PROPOSICIONES

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN	ENTREGA	
		SI	NO
A	Especificaciones Técnicas. Su proposición técnica que incluya la descripción detallada de los <b>servicios</b> que oferta de acuerdo con lo solicitado en el <b>Anexo "A"</b> , así como en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados <b>anexo "A1"</b> , <b>anexo "G"</b> y el punto 3.6 de esta convocatoria. Dicha proposición deberá presentarse en papel con membrete de cada licitante, sin tachaduras, ni enmendaduras, firmada por el licitante o por su representante o apoderado legal, identificando la firma con su nombre en la última hoja.		
A1	Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados		
B	Aspectos Administrativos. Que incluya una manifestación bajo protesta de decir verdad, en términos del <b>Anexo "B"</b> , en papel con membrete del propio licitante.		
C	Un escrito mediante el cual el licitante o, en su caso, su representante manifieste bajo protesta de decir verdad, que cuenta con facultades suficientes para comprometerse por sí o por su representada, Invariablemente, el escrito que presenten los licitantes deberá contener los datos requeridos en dicho anexo. En caso de contar con un correo electrónico, los licitantes deberán incluirlo en este escrito. Asimismo, deberán acompañar copia fotostática de la identificación oficial vigente, con fotografía y firma del licitante o de su representante o apoderado legal. En términos del artículo 48 fracción VII del Reglamento, no será motivo de desechamiento la falta de identificación o de acreditamiento de la representación de la persona que solamente entregue las proposiciones, pero sólo podrá participar durante el desarrollo del acto de presentación y apertura de proposiciones técnicas y económicas con el carácter de oyente. Con la finalidad de acreditar la existencia legal y personalidad jurídica, para efectos de la suscripción de las proposiciones y, en su caso, firma del contrato, el licitante deberá entregar debidamente llenado el formato que se adjunta a esta convocatoria como <b>anexo "C"</b> y, en caso de resultar adjudicado, deberá presentar original y copia simple de la documentación a que hace referencia el citado <b>anexo "C"</b> y el punto 4.4 de esta convocatoria.		
E	Documentos que deberán ser firmados autógrafamente por persona facultada para ello.		
F	Constancia de recepción de documentos que los licitantes entregan a la Convocante en el acto de presentación y apertura de proposiciones.		
G	Criterios de Evaluación y Asignación. La documentación que se solicita en esta convocatoria y en el <b>anexo "G"</b> para acreditar la experiencia y capacidad del licitante.		
H	Formato de oferta (Económica). Su proposición económica que contenga la cotización de los servicios que oferta y los demás requisitos solicitados en el punto 3.6 de esta convocatoria. Los servicios deberán ser cotizados		

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN	ENTREGA	
		SI	NO
	en pesos moneda de curso legal de los Estados Unidos Mexicanos, identificando el costo total de su proposición con número y letra, en papel con membrete de cada licitante, sin tachaduras, ni enmendaduras, firmada por el licitante o por su representante o apoderado legal, identificando la firma con su nombre en la última hoja.		
I	Formato para la manifestación de no encontrarse en alguno de los supuestos establecidos por los artículos 50 y 60, de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.		
K	Formato del documento de "Compromisos con la Transparencia".		
M	Causas de Desechamiento.		
N	Formato para la manifestación que deberán presentar los licitantes que participen en los procedimientos de contratación		
	Curriculum del licitante, en papel con membrete y firmado por él o su representante o apoderado legal.		

**Con excepción del anexo F. La omisión de cualquiera de los demás documentos listados anteriormente en el cuadro arriba situado, será causa de descalificación.**

- a) Opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales. (numeral 2.17)
- b) En su caso, copia de su registro patronal ante el Instituto Mexicano del Seguro Social.
- c) Manifestación bajo protesta de decir verdad, que el licitante solicitará su incorporación al Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera, SNC, Institución de Banca de Desarrollo, en términos del **anexo "O"**.

**Los licitantes que participen en este proceso de licitación deben considerar que deberán presentar la documentación técnica, legal y administrativa por cada partida en la que desea participar. Es decir, si participan por las partidas 1 y 2, deberán presentar un tanto de la documentación requerida para cada una de las partidas.**

## ANEXO "G"

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y ASIGNACIÓN

(Hoja con membrete de la empresa)

Hoja número \_\_\_ de \_\_\_

México, D. F., \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL,  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO,  
Institución de Banca de Desarrollo,**

**P r e s e n t e .**

#### Datos del LICITANTE

Nombre, denominación o razón social del LICITANTE:

Registro Federal de Contribuyentes:

Dirección: (calle, número exterior e interior, colonia, código postal y delegación o municipio)

Teléfono:

Fax:

Correo electrónico:

Proposición técnica para participar en la [Licitación Pública Nacional Mixta número 06820002-014-2015, relativa a la contratación de los "Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas"](#).

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

#### EVALUACIÓN DE LAS PROPOSICIONES.

Para llevar a cabo la evaluación de las proposiciones, se seguirá el mecanismo de puntos, que se encuentra definido en el artículo décimo primero del Acuerdo por el que se emiten diversos lineamientos en materia de adquisiciones, arrendamientos y servicios y de obras públicas y servicios relacionados con las mismas publicado el 9 de septiembre de 2010 en el Diario Oficial de la Federación, y en el criterio de interpretación emitido por la Secretaría de la Función Pública para efectos administrativos TU-01/2012 del 9 de enero del presente año "Determinación y asignación de la puntuación o unidades porcentuales en diversos rubros y subrubros, así como valoración de su acreditación, previstos en los Lineamientos para la aplicación del criterio de evaluación de proposiciones a través del mecanismo de puntos o porcentajes en los procedimientos de contratación regulados por la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público y la Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas". La asignación de puntos para efectos de este proceso de contratación se integra de una propuesta técnica y una propuesta económica con los siguientes puntajes:

Propuesta	Puntaje Máximo a obtener
Técnica	70.00
Económica	30.00
Total Puntaje	100.00



**PROPUESTA TÉCNICA:**

Los licitantes deberán acreditar que cumplen con las características técnicas, administrativas y requisitos descritos en este proceso de contratación. La propuesta técnica tendrá un puntaje máximo total de 70 puntos integrados en 4 principales rubros:

Conceptos	Puntaje Máximo a obtener	
I. Capacidad del Licitante		
1. Capacidad de los Recursos Humanos	30.50	31.50
2. Participación de empresas con trabajadores con discapacidad	1.00	
II. Experiencia y Especialidad del Licitante		
1. Experiencia	5.00	10.50
2. Especialidad	5.50	
III. Propuesta de Trabajo		21.00
IV. Cumplimiento de Contratos		7.00
<b>Total Propuesta Técnica</b>		<b>70.00</b>

<b>I. CAPACIDAD DEL LICITANTE:</b>	<b>Puntaje Máximo 31.50 PUNTOS</b>
------------------------------------	--

En este apartado se valorará la capacidad del personal profesional propuesto por el licitante, en cuanto a su experiencia, formación académica y habilidades con relación a los servicios requeridos, considerando la documentación solicitada en estos términos de referencia, conforme a lo siguiente:

**1. Capacidad de los Recursos Humanos**

*Puntaje Máximo*

**30.50 PUNTOS**

Conceptos	Puntuación Máxima otorgada en cada subrubro
1.1 Experiencia en asuntos relacionados con la materia de los servicios solicitados.	<b>12.00</b>
1.2 Formación académica.	<b>15.50</b>
1.3 Habilidades.	<b>3.00</b>
Suma Total Puntaje Máximo del rubro	<b>30.50</b>

La capacidad de los recursos humanos se evaluará a través de los siguientes subrubros:

**1.1. Experiencia en asuntos relacionados con la materia de los servicios solicitados.**

- El licitante deberá presentar el currículum del personal profesional que participará en los trabajos, en el que se identifique la experiencia y especialidad solicitada en los subincisos i) al iii) del inciso c) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO.

**La currícula** a la que se hace referencia en el párrafo anterior, deberá tener una relación de contratos relacionados con la materia de contratación e indicar cuando menos:

N°	Nombre y domicilio de la empresa a la que se le prestó el servicio, así como los datos del contacto.	Cargo desempeñado.	Responsabilidades del cargo desempeñado.	Vigencia o periodo de contratación, conforme al contrato, que se haya celebrado para tal efecto. Se deberán indicar las fechas de inicio y término.

Nota.- Si la documentación solicitada no indica las fechas de inicio y término de contratación no se podrá realizar la evaluación relacionada con la experiencia y el expertise. Por lo anterior, se procederá a desechar la propuesta.

- Asimismo, el licitante deberá presentar una **carta bajo protesta de decir verdad**, debidamente suscrita por el representante legal del licitante, en la que se acredite que el personal profesional propuesto ha participado en los trabajos indicados en el currículum. Los puntos se asignarán conforme a lo siguiente:

Subrubro	Puntuación máxima
Experiencia en asuntos relacionados con la materia de los servicios solicitados para cubrir el perfil de:	
a) Líder de Proyecto	
i. Cuenta con experiencia de al menos 5 años documentados en al menos los primeros dos temas descritos en el inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO	4.00
ii. Adicionalmente, cuenta con experiencia de al menos un año en los temas descritos en los puntos 3 al 8 del inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO	1.00
b) Especialista "A"	
i. Cuenta con experiencia de al menos 4 años documentados en al menos los primeros dos temas descritos en el inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO	2.50
ii. Adicionalmente, cuenta con experiencia de al menos un año en los temas descritos en los puntos 3 al 8 del inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO	1.00
c) Especialista "B"	
i. Cuenta con experiencia de al menos 3 años documentados en al menos los primeros dos temas descritos en el inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO	2.50
ii. Adicionalmente, cuenta con experiencia de al menos un año en los temas descritos en los puntos 3 al 8 del inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO	1.00

Subrubro	Puntuación máxima
Experiencia en asuntos relacionados con la materia de los servicios solicitados para cubrir el perfil de:	
LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO	
<b>Suma Total de puntos de Experiencia en asuntos relacionados con la materia de los servicios solicitados</b>	<b>12.00</b>

**En caso de que no se cubra el mínimo de experiencia en los temas solicitados en cada perfil, se procederá a desechar la propuesta.**

1.2. Formación académica.

- El licitante interesado deberá proporcionar copia de los títulos, cédulas profesionales o grados académicos obtenidos, relacionados con áreas económicas, administrativas, negocios o ingeniería, del personal propuesto.
- El puntaje a otorgar en este subrubro se describe a continuación:

Subrubro	Puntaje del Subrubro	Puntuación máxima
Formación Académica en áreas económicas, administrativas, negocios o ingenierías afines (Economía, Finanzas, Actuaría, Administración de Negocios, Ingeniería Financiera, Ingeniería Industrial, etc.) con grado:		
a) Líder de Proyecto		
Doctorado	6.50	<b>6.50</b>
Maestría	3.25	
b) Especialista "A"		
Doctorado	4.50	<b>4.50</b>
Maestría	2.25	
c) Especialista "B"		
Doctorado	4.50	<b>4.50</b>
Maestría	2.25	
<b>Suma Total de puntos de Formación Académica en asuntos relacionados con la materia de los servicios solicitados</b>		<b>15.50</b>

- **Sólo se otorgarán puntos al mayor grado académico justificado.**
- **En caso de no cumplir con los grados académicos solicitados en cada perfil, se procederá a desechar la propuesta**

1.3. Habilidades relacionadas con la materia de los servicios solicitados.

- El licitante deberá presentar en el currículum del personal profesional que participará en los trabajos, las habilidades y conocimientos con relación a los subincisos i) al iii) del inciso

c) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO, y referirlas en carta bajo protesta de decir verdad, debidamente suscrita por el representante legal del licitante, en la que se acredite que el personal profesional propuesto cuenta con las habilidades indicadas en el currículo. Los puntos se asignarán conforme a lo siguiente:

<b>Subrubro</b>	<b>Puntaje del Subrubro</b>	<b>Puntuación máxima</b>
Habilidades relacionadas con la materia de los servicios solicitados, de acuerdo con lo siguiente:		
i. Líder de Proyecto, que evidencie en su currículo, habilidades gerenciales y de coordinación de grupos de trabajo, así como habilidades y conocimientos para el manejo de paquetería Office, en particular de Excel.	0.70	<b>1.00</b>
Adicionalmente, el líder evidencia en su currículo habilidades y conocimientos para el manejo de un programa especializado para el procesamiento y análisis de bases de datos, como pueden ser SPSS, STATA o algún otro software especializado.	0.30	
ii. Especialista "A", con habilidades y conocimientos para el manejo de paquetería Office, en particular de Excel.	0.70	<b>1.00</b>
Adicionalmente, el especialista "A" evidencia en su currículo habilidades y conocimientos para el manejo de un programa especializado para el procesamiento y análisis de bases de datos, como pueden ser SPSS, STATA o algún otro software especializado.	0.30	
iii. Especialista "B", con habilidades y conocimientos para el manejo de paquetería Office, en particular de Excel.	0.70	<b>1.00</b>
Adicionalmente, el especialista "B" evidencia en su currículo habilidades y conocimientos para el manejo de un programa especializado para el procesamiento y análisis de bases de datos, como pueden ser SPSS, STATA o algún otro software especializado.	0.30	
<b>Suma Total de puntos de Habilidades en asuntos relacionados con la materia de los servicios solicitados</b>		<b>3.00</b>

**En caso de no cumplir con las habilidades requeridas para cada perfil, se procederá a desechar la propuesta**

2. Participación de licitantes con trabajadores con discapacidad

*Puntaje Máximo*  
1.00 PUNTO

Se asignará puntuación a los licitantes que evidencien contar con personal discapacitado en una proporción de por lo menos 5% del número total de su planta de empleados y con una antigüedad no menor a 6 meses, computada hasta la fecha del acto de presentación y apertura de proposiciones.

Para comprobar este rubro, el licitante deberá presentar la relación del personal con discapacidad, así como copias de los avisos del alta al régimen obligatorio del Instituto Mexicano del Seguro Social.

<b>II. EXPERIENCIA Y ESPECIALIDAD DEL LICITANTE:</b>	<i>Puntaje Máximo</i> <b>10.50 PUNTOS</b>
--	--

En cuanto a la experiencia, se tomará en cuenta el tiempo que el licitante ha prestado, a cualquier persona, servicios de consultoría de la misma naturaleza de los solicitados en estos términos de referencia.

En lo referente a la especialidad, se valorará si los servicios prestados corresponden a las características específicas o condiciones similares a las solicitadas en estos términos de referencia.

Para evaluar estos rubros, se comenzará evaluando el rubro de especialidad y, posteriormente, el rubro de experiencia. La puntuación para cada tema se otorgará conforme a lo siguiente:

<b>Conceptos</b>	<b>Puntuación Máxima otorgada en cada subrubro</b>
1.-Especialidad del Licitante.	<b>5.50</b>
2.- Experiencia del Licitante.	<b>5.00</b>
Suma Total de Experiencia y Especialidad del Licitante.	<b>10.50</b>

**1. ESPECIALIDAD DEL LICITANTE**

*Puntaje Máximo*  
**5.50 PUNTOS**

Para efectos de documentar la especialidad, los licitantes interesados deberán presentar lo siguiente:

- a.** Currículum general del licitante en el que evidencie trabajos realizados, referidos, por lo menos, a los numerales 1 al 2 del inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO.
- b.** Listado de al menos cinco y máximo diez trabajos, cubriendo, al menos, los temas descritos en los numerales 1 al 2 del inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO. En la conformación del listado de trabajos, se deberá observar lo siguiente:

Dicho documento deberá tener una relación de contratos relacionados con la materia de contratación (Evaluación Financiera) de los últimos cinco años, el cual deberá indicar cuando menos:

N°	Nombre y domicilio del cliente.	Nombre y cargo del contacto, con teléfono y correo electrónico.	Objeto del contrato	Vigencia o periodo de contratación, conforme al contrato, que se haya celebrado para tal efecto. <i>Se deberán indicar las fechas de inicio y término.</i>

Nota.- Si la documentación solicitada no indica las fechas de inicio y término de contratación no se podrá realizar la evaluación relacionada con la experiencia y el expertise. Por lo anterior, se procederá a desechar la propuesta.

- i. Los trabajos que se enlisten deberán haberse estar relacionados a los temas descritos en los numerales 1 al 2 del inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO.
  - ii. Los trabajos enlistados deberán estar concluidos antes de la fecha de presentación y apertura de propuestas. En caso de no estar concluidos, no serán tomados en cuenta.
  - iii. El listado de trabajos deberá contener, cuando menos, lo siguiente: nombre del proyecto, objetivo, alcance de las actividades realizadas, duración y principales resultados obtenidos.
- c. Asimismo, el licitante interesado deberá acompañar el listado de trabajos con copias de los contratos completos asociados, incluyendo la siguiente información: carátula, cláusula del objeto, características y especificaciones de los servicios contratados (términos de referencia) y vigencia de los contratos.
- d. Es de destacarse que en caso de que licitante presente más de 10 contratos, solamente se tomará en cuenta la documentación de los primeros 10 contratos que aparezcan en su propuesta.

**En caso de que el listado no cubra el mínimo de trabajos requeridos y temas solicitados, y éste no sea acompañado de la documentación soporte, se procederá a desechar la propuesta.**

- e. Así, se asignará la puntuación conforme a lo siguiente:

Concepto	Puntuación Máxima
El licitante presenta currículum	1.00
Se asignará el máximo de puntos (4.50) a las propuestas que demuestren el máximo de trabajos solicitados, es decir, 10 contratos o documentos con los que se acredite que el licitante ha realizado trabajos de la misma naturaleza a los temas descritos en el inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO (por lo menos en lo referente a los temas 1 al 2).	4.50
<b>Suma Total de puntos para la Especialidad del Licitante</b>	<b>5.50</b>

- f. Se asignarán 4.50 puntos al licitante que acredite el mayor número de contratos solicitados (10 trabajos acompañados de su respectiva documentación soporte). A partir del puntaje máximo asignado, se efectuará un reparto proporcional de puntos entre el resto de los licitantes en razón del número máximo (10) de contratos solicitados o documentos con los que se acredite que el licitante ha realizado trabajos de la misma naturaleza a los trabajos descritos en el inciso a) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO (por lo menos en lo referente a los temas 1 y 2), utilizando una regla de tres simple, tomando hasta 4 dígitos sin redondeo.

**2. EXPERIENCIA DEL LICITANTE**

*Puntaje Máximo*

*5.00 PUNTOS*

Para efectos de documentar la experiencia, se tomarán en cuenta el número de trabajos y su documentación comprobatoria a la que se le haya otorgado puntaje por haber cumplido con lo

solicitado en el punto 1. ESPECIALIDAD DEL LICITANTE anterior y se procederá a cuantificar con dichos contratos o documentos presentados, el número de años que el licitante ha realizado trabajos iguales o muy similares a la naturaleza de los temas solicitados para evaluar la especialidad.

- La experiencia se calculará con la suma de los periodos que se puedan justificar con la duración de los contratos.
- El número mínimo de años de experiencia requerida es de uno, mientras que el máximo de años requeridos es de tres años.

**En caso de que el licitante no cumpla con el mínimo de experiencia requerido (1 año), se procederá a desechar la propuesta.**

Los licitantes deberán soportar documentalmente la experiencia adquirida considerando para estos efectos un mínimo de 5 y un máximo de 10 contratos, los cuales deberán haberse concluido antes de la fecha de presentación y apertura de propuestas. Asimismo, **se aceptará la presentación de contratos plurianuales** y de contratos **en los que se haya pactado que las obligaciones del Licitante se consideran divisibles**, a efecto de computarse los años, meses o fracciones de año de dichos contratos, en los que se hayan concluido o finiquitado obligaciones.

Se asignará la puntuación como se indica a continuación

Concepto	Puntuación Máxima
Se asignarán 5.00 puntos al licitante que demuestre el máximo de experiencia justificada solicitada (tres años). A partir de ese puntaje máximo asignado, se efectuará un reparto proporcional de puntos entre el resto de los licitantes en razón del cumplimiento de los años mínimos de experiencia requeridos, utilizando una regla de tres simple, tomando hasta 4 dígitos sin redondeo.	5.00
<b>Suma Total de puntos para la Experiencia del Licitante</b>	<b>5.00</b>

Cabe mencionar que si algún licitante acredita más años o número de contratos de los máximos solicitados, sólo se le asignará la mayor puntuación o unidades porcentuales que correspondan al límite máximo determinado en estos términos de referencia.

<b>III. PROPUESTA DE TRABAJO</b>	<i>Puntaje Máximo</i> <b>21.00 PUNTOS</b>
----------------------------------	--

El licitante deberá considerar en su propuesta de trabajo una descripción detallada del enfoque técnico y la metodología a seguir en los trabajos requeridos atendiendo íntegramente a lo estipulado en estos términos de referencia y deberá considerar los puntos solicitados en el inciso e) del numeral 9 PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO. Se asignarán puntos conforme a lo siguiente:

Apartados de la Propuesta	Puntuación Máxima
<b><i>i. Esquema general de trabajo.</i></b>	<b>1.75</b>



<b>Apartados de la Propuesta</b>	<b>Puntuación Máxima</b>
El licitante presenta un <i>Esquema general de trabajo</i> calendarizado, que describe los procedimientos a desarrollar para cada entregable del servicio; incluyendo.	
El <i>Esquema general de trabajo</i> incluye el número de visitas y entrevistas que se estimen pertinentes realizar.	<b>2.75</b>
El <i>Esquema general de trabajo</i> manifiesta que los entregables se presentarán con base en lo señalado en los numerales 4. EVALUACIÓN FINANCIERA y 5. CONDICIONES PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS Y RELACIÓN DE ENTREGABLES de estos términos de referencia.	<b>2.75</b>
<b>Adicionalmente</b> , el licitante incluye en su <i>Esquema general de trabajo</i> los instrumentos de recolección de información que servirán como base para la Evaluación Financiera.	<b>2.75</b>
<b>ii. Propuesta Metodológica</b>	
El licitante describe la metodología a seguir para realizar cada uno de los entregables de la evaluación financiera, con base en el contenido y alcances establecidos en el inciso a. del numeral 4. EVALUACIÓN FINANCIERA del Anexo "A" de estos términos de referencia, así como en lo estipulado en la Guía Metodológica para la Evaluación Financiera de los Desarrollos Certificados anexo "A1" de esta convocatoria.	<b>7.00</b>
<b>iii. Organización de los recursos humanos</b>	
El licitante presenta un organigrama de los recursos humanos con los que prestará los servicios para dar cumplimiento a lo expresado en el inciso c) del numeral 9. PERFIL PROFESIONAL DEL LICITANTE Y PROPUESTA DE TRABAJO del Anexo "A", y en el que se deberán de precisar los nombres completos de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo.	<b>4.00</b>
<b>Suma Total de Puntos para Propuesta de Trabajo</b>	<b>21.00</b>

Se otorgarán 21.00 puntos a los licitantes que cubran los puntos anteriores, **en caso de no cumplir con los requisitos indispensables, se procederá a desechar la propuesta.**

<b>IV. CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS</b>	<b>Puntaje Máximo 7.00 PUNTOS</b>
--------------------------------------	---------------------------------------

El licitante deberá documentar el mayor número de contratos cumplidos satisfactoriamente:

- Para efectos de documentar el cumplimiento, el licitante interesado deberá documentar el acatamiento de los contratos cumplidos satisfactoriamente en los últimos cinco años, mediante copia de la manifestación de entera satisfacción de la empresa a la que se le hayan prestados los servicios, que incluya: nombre de la empresa a la que se prestaron los servicios, la descripción de los servicios realizados y vigencia de la contratación. La documentación presentada deberá estar directamente relacionada con los contratos presentados para acreditar la experiencia.
- El documento referido en el párrafo anterior deberá ir acompañado de una carta bajo protesta de decir verdad, suscrita por el representante legal del licitante en la que manifieste que los probatorios presentados para acreditar el cumplimiento de contratos son veraces tanto en la documentación, como en su contenido.
- El número mínimo de documentos probatorios para demostrar el cumplimiento de contratos es de 1, mientras que el límite máximo de documentos probatorios es de 3, para asignar el máximo de 7.00 puntos.

Concepto	Puntuación Máxima
<p>Se asignará la mayor puntuación o unidades porcentuales al licitante o licitantes que acrediten el máximo establecido de contratos cumplidos satisfactoriamente en el plazo señalado, conforme a los límites establecidos.</p> <p>A partir del máximo establecido de contratos cumplidos satisfactoriamente, se distribuirá de manera proporcional la puntuación o unidades porcentuales a los demás licitantes, aplicando para ello una regla de tres.</p> <p>Si algún licitante acredita mayor número de contratos cumplidos con respecto del máximo solicitado en el plazo determinado, sólo se le asignará el máximo de puntos establecidos.</p>	7.00
<b>Suma Total de puntos para Cumplimiento de Contratos</b>	<b>7.00</b>

**La puntuación que debe obtener la proposición técnica para ser considerada solvente y, por tanto, no ser desechada, será cuando menos de 52.50 puntos.**

#### **PROPUESTA ECONÓMICA.**

Los licitantes interesados deberán considerar en su propuesta económica, el valor neto de la suma de los montos sin IVA que integran el COSTO POR PARTIDA en la que deseen participar, en atención a lo dispuesto en el Artículo DÉCIMO PRIMERO, numeral II, primer párrafo, del Acuerdo por el que se emiten diversos lineamientos en materia de adquisiciones, arrendamientos y servicios y de obras públicas y servicios relacionados con las mismas, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 9 de septiembre de 2010.

La proposición económica tendrá un puntaje máximo total de 30 puntos. El valor numérico máximo de 30 puntos se asignará a la propuesta económica que resulte ser la más baja de las técnicamente aceptadas. Para determinar la puntuación que corresponda a la propuesta económica de cada participante, SHF aplicará la siguiente fórmula:

$$PPE = MP_{emb} \times 30 / MP_i$$

Donde:

PPE = Puntuación o unidades porcentuales que corresponden a la Propuesta Económica;

MP<sub>emb</sub> = Monto de la Propuesta económica más baja, y

MP<sub>i</sub> = Monto de la i-ésima Propuesta económica;

#### **EVALUACIÓN COMBINADA DE LAS PROPOSICIONES TÉCNICA Y ECONÓMICA.**

Para calcular el resultado final de la puntuación o unidades porcentuales que obtuvo cada proposición, SHF aplicará la siguiente fórmula:

$$PT_j = TPT + PPE \quad \text{Para toda } j = 1, 2, \dots, n$$

Donde:

PT<sub>j</sub> = Puntuación o unidades porcentuales Totales de la proposición;

TPT = Total de Puntuación o unidades porcentuales asignados a la propuesta Técnica;

PPE = Puntuación o unidades porcentuales asignados a la Propuesta Económica, y

El subíndice “j” representa a las demás proposiciones determinadas como solventes como resultado de la evaluación.

El contrato se adjudicará a la proposición que cumpla con las condiciones legales, técnicas y económicas establecidas en el presente procedimiento, garantice satisfactoriamente el cumplimiento de las obligaciones respectivas y que, conforme a los criterios, subcriterios y parámetros de evaluación establecidos, obtenga el mayor número de puntos **PTj**.

En caso de empate entre dos o más proposiciones, se procederá conforme a lo dispuesto por los artículos 36 Bis segundo y tercer párrafos de la Ley de Adquisiciones, Arrendamiento y Servicios del Sector Público.

**La presentación de la información solicitada representa la manifestación expresa de que el licitante autoriza a la convocante para obtener, por sus propios medios, información referente a la veracidad de los datos presentados, así como para determinar el grado de cumplimiento de sus obligaciones con terceros.**

---

**Nombre y firma del LICITANTE o de su representante o apoderado legal.**

**IMPORTANTE:** No olvidar **FOLIAR LAS PROPOSICIONES.**

***Fin del anexo “G”.***

**ANEXO "H"**  
**PROPOSICIÓN ECONÓMICA**  
(Hoja con membrete del LICITANTE)

México, D. F., \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL, S.N.C.**  
**Institución de Banca de Desarrollo,**  
**P r e s e n t e.**

Nombre, denominación o razón social del licitante:  
Registro Federal de Contribuyentes:  
Dirección: (calle número exterior e interior, colonia, código postal y delegación o municipio)  
Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Proposición económica para participar en la Licitación Pública Nacional Mixta número [06820002-014-2015](#), relativa a la [contratación de los "Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas"](#).

El Licitante deberá presentar la información de su **PROPUESTA ECONÓMICA**, en el formato mostrado a continuación:

Partida	Proyecto	Ubicación		Montos
<b>UNO</b>	Servicio de Evaluación Financiera para el proyecto "Ciudad Pitic".	Hermosillo, Sonora.	Subtotal	
			IVA	
			Total	
Monto con letra, sin IVA.				

Partida	Proyecto	Ubicación		Montos
<b>DOS</b>	Servicio de Evaluación Financiera para el proyecto "El Jagüey".	Hermosillo, Sonora.	Subtotal	
			IVA	
			Total	
Monto con letra, sin IVA.				

**Representante legal:**  
**Nombre y firma:**

- Esta proposición tendrá una vigencia de 60 días naturales contados a partir de la fecha en que se celebre el acto de apertura de proposiciones técnicas y económicas.
- Los precios deberán expresarse en pesos moneda de curso legal de los Estados Unidos Mexicanos, indicando el costo total de su proposición con número y letra.
- Los precios son fijos durante la vigencia del contrato y no podrán condicionarse de manera alguna.

**ANEXO "I"**

**FORMATO PARA LA MANIFESTACIÓN DE NO ENCONTRARSE EN ALGUNO DE LOS SUPUESTOS ESTABLECIDOS POR LOS ARTÍCULOS 50 Y 60, DE LA LEY DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS Y SERVICIOS DEL SECTOR PÚBLICO**

(Hoja con membrete del licitante)

México, D. F., \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL,  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO,  
Institución de Banca de Desarrollo,  
P r e s e n t e.**

\_\_\_\_\_ ( Nombre del representante legal ) en mi carácter de representante legal de \_\_\_\_\_, para dar cumplimiento a lo requerido en la Licitación Pública Nacional Mixta número [06820002-014-2015](#), relativa a la [contratación de los "Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas"](#); declaro bajo protesta de decir verdad que:

Mi representada no se encuentra en ninguno de los supuestos que marcan los artículos 50 y 60 antepenúltimo párrafo de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, así como los señalados en la fracción XX del artículo 8 de la Ley Federal de Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos.

**PROTESTO LO NECESARIO**

\_\_\_\_\_  
**(Nombre y firma del licitante, apoderado o representante legal de la persona moral)**

**Nota:** El presente formato podrá ser reproducido por cada participante en el modo que estime conveniente, debiendo respetar su contenido, y deberá presentarlo junto con el sobre cerrado que contenga sus proposiciones.

## Anexo “J”

### Modelo de Texto de Póliza de Fianza de CUMPLIMIENTO

La institución Afianzadora se somete expresamente al procedimiento de ejecución y a las disposiciones que prevén los artículos 279, 280, 283 y demás relativas aplicables de la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas, para el cobro de fianzas otorgadas a favor de la Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo por propio derecho.

ANTE: Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.

Para garantizar por \_\_\_\_\_, con la clave de Registro Federal de Contribuyentes \_\_\_\_\_; y con domicilio en \_\_\_\_\_, el fiel y exacto cumplimiento de las obligaciones que \_\_\_\_\_, asumió con motivo del contrato de prestación de servicios celebrado con la Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, de fecha \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 200\_\_\_\_, comprendiéndose entre éstas, la buena calidad de los servicios materia de contratación; la correcta y puntual prestación de los servicios materia del referido contrato; la devolución de la cantidad que la Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, le haya cubierto; el reembolso de los gastos en que incurra la Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo en caso de que rechace parte o la totalidad de los servicios materia de contratación por no cumplir con las características y especificaciones que se contienen en el anexo “A” del mismo; el pago de las cantidades que resulten conforme a lo pactado en las cláusulas del contrato, en especial, las que se establecen en sus cláusulas Primera, Segunda, Tercera, Quinta, Sexta y Séptima; el pago de la cantidad derivada de los defectos o vicios ocultos de los servicios materia de contratación; o de cualquier otra responsabilidad en que \_\_\_\_\_ hubiere incurrido; así como el exacto cumplimiento de las demás obligaciones consecuentes a lo convenido, a la buena fe, al uso o a la ley. Esta póliza estará en vigor hasta \_\_\_ días naturales posteriores a la fecha en que la “SHF” acepte la totalidad de los servicios materia de contratación y una vez que haya vencido la garantía a que hace referencia el inciso e) de la cláusula Segunda de este contrato, así como durante la substanciación de todos los recursos legales o juicios que se interpongan y hasta que se dicte resolución definitiva por la autoridad competente y para su cancelación se requerirá la autorización previa y por escrito de la Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.

Esta institución afianzadora declara que: a) Esta fianza se otorga atendiendo a todas y cada una de las estipulaciones contenidas en el contrato antes mencionado; b) En el caso de que se prorrogue el plazo o plazos establecidos para la prestación de los servicios a que se refiere esta fianza o exista espera, su vigencia quedará automáticamente prorrogada en concordancia con dicha prórroga o espera, debiendo para tal efecto realizarse la modificación a la póliza de fianza; y c) Acepta expresamente someterse a los procedimientos de ejecución previstos en la Ley Federal de Instituciones de Fianzas para la efectividad de las fianzas, aún para el caso de que procediera el cobro de intereses con motivo del pago extemporáneo del importe de la póliza de fianza.

## **Anexo “K”**

### **FORMATO DE COMPROMISOS CON LA TRANSPARENCIA**

COMPROMISOS CON LA TRANSPARENCIA PARA FORTALECER EL PROCESO DE CONTRATACIÓN \_\_\_\_\_, QUE SUSCRIBEN SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL, S.N.C., REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR LIC. MARIA ELENA ZALDIVAR SANCHEZ, EN SU CARÁCTER DE REPRESENTANTE LEGAL, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA SHF Y \_\_\_\_\_, REPRESENTADA POR \_\_\_\_\_ EN SU CARÁCTER DE \_\_\_\_\_, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA “EL LICITANTE”, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES CONSIDERACIONES Y COMPROMISOS:

#### **CONSIDERACIONES**

EL GOBIERNO FEDERAL SE HA COMPROMETIDO A IMPULSAR ACCIONES PARA QUE SU ACTUACIÓN OBEDEZCA A UNA CONDUCTA ÉTICA Y DE TRANSPARENCIA.

QUE ES DE SU INTERÉS CONTAR CON EL APOYO, PARTICIPACIÓN, VIGILANCIA Y COMPROMISO DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA SOCIEDAD.

QUE LA FALTA DE TRANSPARENCIA ES UNA SITUACIÓN QUE DAÑA A TODOS Y SE PUEDE CONSTITUIR EN FUENTE DE CONDUCTAS IRREGULARES.

ES OBJETO DE ESTE INSTRUMENTO MANTENER EL COMPROMISO DE LAS PARTES EN NO TRATAR DE INFLUIR EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN MEDIANTE CONDUCTAS IRREGULARES.

SE REQUIERE LA PARTICIPACIÓN DE LAS PARTES INVOLUCRADAS, PARA FORTALECER LA TRANSPARENCIA EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN.

REPRESENTA UN COMPROMISO MORAL, EL CUAL SE DERIVA DE LA BUENA VOLUNTAD DE LAS PARTES.

LA SUSCRIPCIÓN VOLUNTARIA DE ESTE DOCUMENTO DE “COMPROMISOS CON LA TRANSPARENCIA”, NO SUSTITUYE A LA DECLARACIÓN DE INTEGRIDAD QUE DEBE PRESENTARSE EN TÉRMINOS DE LO DISPUESTO EN EL ARTÍCULO 30 FRACCIÓN VII DE LA DEL REGLAMENTO DE LA LEY DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS Y SERVICIOS DEL SECTOR PÚBLICO.

DENTRO DE ESTE MARCO LOS FIRMANTES, ASUMEN LOS SIGUIENTES:

#### **COMPROMISOS**

##### **I.- DEL LICITANTE**

INDUCIR A SUS EMPLEADOS QUE INTERVENGAN EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN PARA QUE ACTÚEN CON ÉTICA EN TODAS LAS ACTIVIDADES EN QUE INTERVENGAN Y CUMPLAN CON LOS COMPROMISOS AQUÍ PACTADOS.



1. ACEPTAR LA RESPONSABILIDAD DE SU ACTIVIDAD PARA CON LA SOCIEDAD Y EL GOBIERNO FEDERAL.
2. ELABORAR SU PROPUESTA A EFECTO DE COADYUVAR EN LA EFICIENTE, OPORTUNA Y EFICAZ UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS PÚBLICOS DESTINADOS AL OBJETO DE LA CONTRATACIÓN.
3. ACTUAR SIEMPRE CON HONRADEZ, TRANSPARENCIA Y LEALTAD Y MANTENER CONFIDENCIALIDAD SOBRE LA INFORMACIÓN QUE HAYA OBTENIDO EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN.
4. DESEMPEÑAR CON HONESTIDAD LAS ACTIVIDADES QUE CONFORMAN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN Y EN SU CASO, EL CUMPLIMIENTO DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE ADQUIERA CON LA FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO.
5. ACTUAR CON INTEGRIDAD PROFESIONAL CUIDANDO QUE NO SE PERJUDIQUEN INTERESES DE LA SOCIEDAD O LA NACIÓN.

OMITIR ACTITUDES Y REALIZACIÓN DE ACTOS QUE PUEDAN DAÑAR LA REPUTACIÓN DE LAS INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES O DE TERCEROS.

## II.- DE SHF

EXHORTAR A SUS SERVIDORES PÚBLICOS QUE POR RAZÓN DE SU ACTIVIDAD INTERVENGAN EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN, PARA QUE ACTÚEN CON HONESTIDAD, TRANSPARENCIA Y CON ESTRICTO APEGO A LA LEGALIDAD, INTEGRIDAD, EQUIDAD Y EN IGUALDAD DE CIRCUNSTANCIAS PARA TODOS LOS LICITANTES QUE INTERVENGAN EN EL PROCESO Y CUMPLAN CON LOS COMPROMISOS AQUÍ PACTADOS, ASÍ COMO A DIFUNDIR EL PRESENTE DOCUMENTO “COMPROMISOS CON LA TRANSPARENCIA” ENTRE SU PERSONAL, Y TERCEROS QUE TRABAJEN PARA SHF, QUE POR RAZONES DE SUS ACTIVIDADES INTERVENGAN DURANTE EL PROCESO DE CONTRATACIÓN.

PROMOVER QUE LOS SERVIDORES PÚBLICOS QUE PARTICIPAN EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN DESARROLLEN SUS ACTIVIDADES APEGADOS AL CÓDIGO DE ÉTICA DE LOS SERVIDORES PÚBLICOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL Y AL CÓDIGO DE CONDUCTA DE SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL, S.N.C..

EXHORTAR A SUS SERVIDORES PÚBLICOS A NO ACEPTAR ARREGLOS COMPENSATORIOS O CONTRIBUCIONES DESTINADAS A FAVORECER O A OTORGAR VENTAJAS EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN O EN LA ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO.

FOMENTAR QUE LA ACTUACIÓN DE SUS SERVIDORES PÚBLICOS SEA EN TODO MOMENTO IMPARCIAL EN BENEFICIO DE LA INSTITUCIÓN Y SIN PERJUICIO DE LOS LICITANTES.

PROMOVER QUE SUS SERVIDORES PÚBLICOS LLEVEN A CABO SUS ACTIVIDADES CON INTEGRIDAD PROFESIONAL, SIN PERJUDICAR LOS INTERESES DE LA SOCIEDAD Y LA NACIÓN.

EL PRESENTE COMPROMISO CON LA TRANSPARENCIA SE FIRMA EN \_\_\_\_\_, A DE 20\_\_.

POR SHF

POR EL LICITANTE

(Nombre de la Empresa)

---

---

## ANEXO "L"

### Modelo de Contrato

*Este contrato se ajustará a los términos y condiciones que deriven de la junta de aclaraciones correspondiente, así como a los datos y características especiales del licitante ganador.*

**CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS QUE CELEBRAN, POR UNA PARTE SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL, SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO, INSTITUCIÓN DE BANCA DE DESARROLLO, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ "SHF", REPRESENTADA POR \_\_\_\_\_, EN SU CARÁCTER DE DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN Y APODERADA LEGAL, ASISTIDA EN ESTE ACTO POR \_\_\_\_\_, EN SU CARÁCTER DE \_\_\_\_\_, Y POR LA OTRA \_\_\_\_\_, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ "LA EMPRESA", REPRESENTADA POR \_\_\_\_\_, EN SU CARÁCTER DE \_\_\_\_\_ LEGAL, DE CONFORMIDAD CON LAS DECLARACIONES Y CLÁUSULAS, QUE A CONTINUACIÓN SE EXPRESAN:**

### DECLARACIONES

#### I. La "SHF" declara, por conducto de su representante, que:

- a) Es una Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo que se rige por su Ley Orgánica publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 11 de octubre de 2001, y que tiene su domicilio en la Ciudad de México;
- b) Tiene interés en contratar la prestación de los servicios de "Evaluación Financiera de los proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas"; en los términos, condiciones y características que se señalan en el anexo "A" de este instrumento;
- c) Se encuentra debidamente representada para la celebración de este acto por \_\_\_\_\_, en su carácter de Directora de Administración y de apoderada legal, quien acredita su personalidad mediante escritura pública número \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_, otorgada ante la fe del licenciado \_\_\_\_\_, titular de la Notaría Pública número \_\_\_\_ del Distrito Federal, facultades que no le han sido limitadas, revocadas ni modificadas en forma alguna;
- d) **De conformidad con el oficio circular número \_\_\_\_\_, de fecha \_\_\_\_\_, emitido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuenta con la autorización presupuestal para erogar recursos del ejercicio fiscal del año 2015;**
- e) De acuerdo con lo señalado en el oficio de fecha \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 201\_, y con fundamento en el artículo 19 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, en los archivos de esta Entidad no existen antecedentes algunos con relación a los servicios objeto del presente contrato;
- f) Este contrato se adjudicó a \_\_\_\_\_, debido al fallo dictado con motivo del procedimiento de Licitación Pública Nacional Mixta número 068200002-\_\_\_\_-2015, respecto de la partida \_\_\_\_ correspondiente a \_\_\_\_\_, con fundamento en los artículos 26 fracción I, 26 Bis fracción III, 27, 28 fracción I, 29, 30 y demás relativos y aplicables de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, y su Reglamento, así como las demás disposiciones jurídicas aplicables.

#### II. "LA EMPRESA" declara, por conducto de su Representante Legal, que:

- a) Es una sociedad que se constituyó conforme con las leyes vigentes de la República Mexicana, bajo la denominación \_\_\_\_\_, con la forma de \_\_\_\_\_ como lo acredita con copia de la

escritura pública número \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_, otorgada ante la fe del licenciado \_\_\_\_\_, titular de la Notaría Pública número \_\_\_\_ del \_\_\_\_\_; inscrita en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio del \_\_\_\_\_, en la sección de \_\_\_\_\_ en el folio \_\_\_\_, del \_\_\_\_\_;

- b) En su objeto social se encuentra la prestación de servicios como los que son del interés de la "SHF"; y que cuenta con los siguientes registros: Registro Federal de Contribuyentes con clave \_\_\_\_\_ y Registro Patronal ante el Instituto Mexicano del Seguro Social número \_\_\_\_\_;
- c) Se encuentra debidamente representada para la celebración de este acto por el señor \_\_\_\_\_, quien acredita su personalidad mediante copia de la escritura pública descrita en el inciso a) de esta Declaración, y que cuenta con facultades suficientes para obligarla, las cuales no le han sido limitadas, modificadas ni revocadas en forma alguna;
- d) Ha ofrecido a la "SHF", prestarle los servicios a que se refiere el inciso b) de la Declaración anterior, conforme con lo pactado en este contrato y en sus anexos, así como con la normatividad, legislación y reglamentación de la materia aplicable; cumpliendo al efecto con las especificaciones fijadas en las Normas Oficiales Mexicanas, en las Normas Mexicanas o, en su caso, las normas de referencia, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 55 y 67 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización;
- e) Cuenta con la capacidad jurídica y económica, así como con la organización y los elementos técnicos y humanos, especializados y necesarios, por lo que es patrón que reúne los requisitos a que se refiere el artículo 13 de la Ley Federal del Trabajo;
- f) No se encuentra en alguno de los supuestos a que se refieren la fracción XX del artículo 8 de la Ley Federal de Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos y los artículos 50 y 60 antepenúltimo párrafo de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público;
- g) Conoce plenamente el contenido y los requisitos que establecen la normatividad y disposiciones jurídicas nacionales y extranjeras aplicables en la materia de contratación, a la fecha de celebración de este instrumento, así como el contenido de sus anexos; y
- h) Cumple con lo establecido en el artículo 32-D del Código Fiscal de la Federación y de conformidad con la regla 2.1.27 de la Resolución Miscelánea Fiscal para el ejercicio de 2015, según lo establecido en el documento que se adjunta a este contrato como Anexo "B".

Expuesto lo anterior, las partes otorgan las siguientes:

## CLÁUSULAS

**PRIMERA.- "LA EMPRESA", se obliga ante la "SHF", a prestarle eficaz y lealmente los servicios de su especialidad, descritos en el inciso b) de la Declaración I de este contrato, de conformidad con los términos, condiciones y características que se señalan en el Anexo "A" de este instrumento; los cuales se denominarán, para fines de brevedad, como "LOS SERVICIOS".**

**SEGUNDA.-** En relación con lo expresado en la cláusula precedente, "LA EMPRESA" se obliga además a lo siguiente:

- a) Iniciar la prestación de "LOS SERVICIOS" a partir de \_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_, conforme con los términos y condiciones establecidos en este contrato y sus anexos, así como a terminarlos totalmente el \_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_;

- b) Aportar por su cuenta todo el personal, así como todos los recursos, elementos materiales, accesorios y equipos que se requieran para la correcta prestación de "LOS SERVICIOS"; sin costo adicional para la "SHF", con excepción de aquellos que le correspondan a la "SHF" en los términos de los anexos de este instrumento;
- c) Prestar "LOS SERVICIOS" conforme los procedimientos más adecuados que la técnica aconseje;
- d) Tramitar por su cuenta o contar con las licencias o permisos que se requieran para la realización de "LOS SERVICIOS";
- e) Garantizar la buena calidad de los servicios materia de contratación por un plazo mínimo de \_\_\_ días naturales, salvo que en el anexo "A" de este contrato se solicite un plazo distinto, contado a partir de la respectiva fecha de aceptación por parte de la "SHF". Esta garantía es sin perjuicio de la expresada en la cláusula Tercera.
- f) Prestar "LOS SERVICIOS" auxiliándose, del personal que esté debidamente capacitado y autorizado en términos de la legislación aplicable y de los anexos de este contrato;
- g) Cumplir y vigilar que se cumpla estrictamente con las disposiciones legales y reglamentarias que resulten aplicables a la prestación de "LOS SERVICIOS", y en el evento de que, por incumplimiento de dichas disposiciones, se impusiere a "SHF" alguna multa o sanción, "LA EMPRESA" se obliga a cubrir, por su cuenta, el importe de éstas y a realizar de inmediato los trámites correspondientes, a fin de regularizar la situación creada;
- h) Ajustarse en la prestación de "LOS SERVICIOS", a las medidas de seguridad, horarios, días y otras especificaciones que la "SHF" determine, en caso de requerir el acceso a sus oficinas;
- i) Destinar el número suficiente de sus trabajadores y colaboradores, y del personal calificado necesario a efecto de que "LOS SERVICIOS" sean prestados con la debida oportunidad, eficiencia y seguridad, de manera que los intereses de la "SHF" queden debidamente protegidos. Asimismo, "LA EMPRESA" se obliga a proporcionar al personal que destine para la prestación de "LOS SERVICIOS", los elementos necesarios para el debido cumplimiento de las obligaciones que para ella derivan de este instrumento;
- j) Atender puntualmente a las indicaciones que para el eficaz desempeño de "LOS SERVICIOS" reciba de la "SHF" a través de la persona o personas autorizadas al efecto. Asimismo, presentar a la "SHF", cada vez que lo solicite, un reporte por escrito que contenga el estado que guardan "LOS SERVICIOS" de que se trata, así como sus comentarios respecto a éstos;
- k) Poner en conocimiento de la "SHF", inmediatamente y en forma escrita, cualquier hecho o circunstancia que pudiera traducirse en beneficio, daño o perjuicio de los intereses de la propia "SHF", a menos que la urgencia del caso requiera hacerlo por cualquier otro medio;
- l) En su caso conservar en el lugar o lugares que la "SHF" le indique, los instrumentos o materiales necesarios para la adecuada prestación de "LOS SERVICIOS", en el entendido de que dichos instrumentos serán guardados bajo la exclusiva responsabilidad de "LA EMPRESA";
- m) Guardar estricta confidencialidad y/o reserva sobre la prestación de "LOS SERVICIOS", asumiendo la responsabilidad que por daños y perjuicios se pudiera causar a la propia "SHF" o a terceros;
- n) En caso de que "LA EMPRESA" incumpla en la prestación de "LOS SERVICIOS" en el plazo previsto en el inciso a) de esta cláusula, así como en los plazos específicos que se puedan señalar en el anexo "A" de este instrumento, cubrirá a la "SHF", por cada día natural de retraso, una pena convencional de uno al millar, sobre el monto total de "LOS SERVICIOS" no prestados oportunamente, durante los primeros cinco días naturales de retraso; de 1.5 al millar, sobre el

monto total de "LOS SERVICIOS" no prestados oportunamente, por los cinco días naturales siguientes y de 2 al millar, sobre el monto total de "LOS SERVICIOS" no prestados oportunamente, por los días naturales subsecuentes; así como por la inadecuada ejecución de "LOS SERVICIOS" que dé lugar a reclamaciones o rechazo de éstos en términos del Anexo "A"; en el entendido de que estas penalizaciones no excederán el importe de la garantía de cumplimiento de contrato. No obstante, la "SHF" podrá considerar la aplicación de la referida pena convencional hasta por un plazo máximo de 20 días naturales, siendo éste el límite a que hace referencia el artículo 53 Bis de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público. La pena convencional mencionada no será aplicable si la causa del retraso es imputable a la "SHF", o a su personal.

En este acto, "LA EMPRESA" autoriza a la "SHF" a deducir de los pagos que, de conformidad con la cláusula Tercera de este contrato, la segunda deba hacer a la primera, el importe de la pena referida en el párrafo que precede, en el entendido de que cualquier pago de "LOS SERVICIOS" que tenga que realizar la "SHF" a favor de "LA EMPRESA", quedará condicionado al pago que esta deba efectuar por concepto de penas convencionales. Lo anterior, sin perjuicio de hacer, en su caso, efectiva la garantía que se establece en la cláusula Tercera de este instrumento.

La suma de las penas convencionales pactadas en este contrato, no podrá en ningún caso exceder el importe de la garantía de cumplimiento de contrato que se expresa en la cláusula tercera. Si el monto de las penas llega al límite antes expresado, la "SHF" podrá iniciar el día hábil siguiente, el procedimiento de rescisión administrativa, salvo que resuelva, conforme con las disposiciones aplicables, iniciarlo dentro del plazo que éstas mismas prevén;

- o) Entregar a la "SHF" la póliza de fianza de cumplimiento a que se refiere la cláusula Tercera de este contrato, en un plazo no mayor de diez días naturales, contado a partir de la fecha de firma de este instrumento;
- p) Reponer o realizar "LOS SERVICIOS" que resultaren rechazados o devueltos en un plazo de \_\_\_ días hábiles contados a partir de la manifestación del rechazo o devolución por parte de "SHF";
- q) Facturar sus servicios enviando el Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI), conforme a la normatividad fiscal que resulte aplicable. El CFDI, en archivos PDF y XML, deberá depositarse en el siguiente Buzón: [cfdshf@shf.gob.mx](mailto:cfdshf@shf.gob.mx), marcándole copia a las siguientes direcciones de correo electrónico \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_;
- r) Sujetarse al calendario en el que se señalen las reuniones para la revisión de avances y de entrega final de "LOS SERVICIOS", de conformidad a lo establecido en el Anexo A;
- s) Entregar en el plazo y términos establecidos en el Anexo A de este contrato, un ejemplar tanto de forma impresa como en disco compacto de los resultados de "LOS SERVICIOS".
- t) Realizar una presentación ejecutiva en medios electrónicos, en los términos y características que se señalan en el Anexo A de este contrato;
- u) Sujetarse a lo dispuesto en el Anexo "C", en cuestiones de facturación, devolución, rechazo y/o condiciones específicas de "LOS SERVICIOS";
- v) En su caso, brindar la información y documentación relacionada con el presente contrato, que le sea requerida por las autoridades fiscalizadoras, en los términos de lo señalado por el artículo 57 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, artículo 107 de su Reglamento, y demás normatividad relativa y aplicable;
- w) En caso de así considerarlo conveniente, presentar ante la Secretaría de la Función Pública, su solicitud de conciliación por desavenencias derivadas del cumplimiento y/o ejecución del

Contrato, debiendo cumplir con los requisitos contenidos en los artículos 77 y 78 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, y artículos 127 y 128 de su Reglamento, y demás disposiciones relativas y aplicables, y

- x) Las demás que, en su caso, se contemplen en los anexos de este contrato.

En caso de que "LA EMPRESA" incumpla con alguna de las obligaciones contempladas en este contrato, y en especial con las contenidas en esta cláusula, la "SHF" podrá iniciar en cualquier momento el procedimiento de rescisión que corresponda, en los términos del artículo 54 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, y demás normatividad aplicable.

Todas las obligaciones contenidas en este contrato y sus anexos y, en lo específico, las descritas en esta cláusula, se deberán ejecutar por medio de "LA EMPRESA", sin que "SHF" tenga la posibilidad de dirección, vigilancia o capacitación sobre los empleados, trabajadores o personal que destine "LA EMPRESA" para la prestación de "LOS SERVICIOS". En este sentido, cualquier facultad o prerrogativa que deriven a favor de "SHF" por la prestación de "LOS SERVICIOS" materia de contratación, o por virtud de este contrato o de cualquier normatividad que exista o pudiera existir, se entenderá que siempre ejercerá dicha facultad o hará valer dicha prerrogativa, por conducto del ejecutivo de cuenta o personal de contacto que para tales efectos determine "LA EMPRESA", sin que pueda nunca ejercer dichas facultades o prerrogativas de manera directa "SHF" sobre los empleados, trabajadores o personal que "LA EMPRESA" destine para la prestación de los servicios.

**TERCERA.-** La "SHF" se obliga a pagar a "LA EMPRESA", en concepto de precio, por la completa y total prestación de "LOS SERVICIOS", la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ PESOS 00/100 M.N.), más el correspondiente Impuesto al Valor Agregado, en los términos pactados en este contrato y sus anexos, a entera satisfacción de la "SHF". Dicha cantidad se pagará de la siguiente forma:

a) La cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ PESOS 00/100 M.N.), más el correspondiente Impuesto al Valor Agregado, correspondiente al \_\_\_% del monto total del contrato, a la entrega "LOS SERVICIOS", correspondiente a \_\_\_\_\_, de conformidad con los términos y condiciones señalados en el anexo "A" de este contrato;

b) La cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ PESOS 00/100 M.N.), más el correspondiente Impuesto al Valor Agregado, correspondiente al \_\_\_% del monto total del contrato, a la entrega "LOS SERVICIOS", correspondiente a \_\_\_\_\_, de conformidad con los términos y condiciones señalados en el anexo "A" de este contrato, y

c) La cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ PESOS 00/100 M.N.), más el correspondiente Impuesto al Valor Agregado, correspondiente al \_\_\_% del monto total del contrato, a la entrega "LOS SERVICIOS", correspondiente a \_\_\_\_\_, de conformidad con los términos y condiciones señalados en el anexo "A" de este contrato.

Dichas cantidades se pagarán a más tardar dentro de los 20 días naturales siguientes a la entrega de "LOS SERVICIOS" que se describen en el Anexo "A" de este contrato, previa presentación de la factura correspondiente que reúna los requisitos fiscales aplicables, y comprendan en forma desglosada el Impuesto al Valor Agregado, debidamente requisitada y suscrita por "LA EMPRESA" en la que aparezca el visto bueno de la "SHF" y siempre que "LA EMPRESA" hubiere cumplido con sus obligaciones contractuales, en los términos de los anexos de este contrato y de conformidad con el artículo 93 del Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.

En este sentido, la "SHF" realizará, a través de la Unidad de Administración solicitante, dentro de los \_\_\_\_\_ días hábiles bancarios siguientes a la prestación de "LOS SERVICIOS", determinará si "LA EMPRESA" cumplió con todos los requerimientos establecidos en este instrumento y sus anexos. "LA



EMPRESA” acepta en este acto que, en tanto la “SHF” no lleve a cabo la revisión referida, “LOS SERVICIOS” no se tendrán por aceptados.

“LA EMPRESA” se obliga a entregar a la “SHF” dentro de los 10 días naturales posteriores a la fecha de firma de este contrato, una póliza de fianza expedida por Institución legalmente autorizada para operar en el ramo a favor y a entera satisfacción de la “SHF”, por el equivalente al 10% (DIEZ POR CIENTO) del Importe total del contrato, que garantice a ésta el fiel y exacto cumplimiento de las obligaciones que “LA EMPRESA” asume con motivo de este contrato, comprendiéndose entre éstas, la buena calidad de “LOS SERVICIOS”; la correcta y puntual prestación de éstos; el reembolso por parte de “LA EMPRESA” a la “SHF” de los gastos en que incurra esta en caso de que se rechace parte o la totalidad de “LOS SERVICIOS”; la devolución de las cantidades que la “SHF” hayan cubierto a “LA EMPRESA”, en caso de que la primera rechace parte o la totalidad de “LOS SERVICIOS”; el pago de las cantidades que resulten conforme con lo pactado en las cláusulas del contrato, en especial, las que establecen en sus cláusulas Primera, Segunda, Tercera, Quinta, Sexta y Séptima; o de cualquier otra responsabilidad en que “LA EMPRESA” hubiere incurrido; así como el exacto cumplimiento de las demás obligaciones consecuentes a lo convenido, a la buena fe, al uso o a la ley. Esta póliza estará en vigor hasta \_\_ días naturales posteriores a la fecha en que la “SHF” acepte la totalidad de los servicios materia de contratación y una vez que haya vencido la garantía a que hace referencia el inciso e) de la cláusula Segunda de este contrato, así como durante la substanciación de todos los recursos legales o juicios que se interpongan y hasta que se dicte resolución definitiva por la autoridad competente y para su cancelación se requerirá la autorización previa y por escrito de la “SHF”.

La póliza de fianza referida en el párrafo anterior, es con independencia de las demás garantías de los servicios que se puedan establecer en el Anexo “A” de este contrato.

En ese orden de ideas, las partes convienen en que para el caso de que “LA EMPRESA” cumpla con las obligaciones contractuales estipuladas en el presente Contrato y sus Anexos, el servidor público encargado de vigilar la administración y cumplimiento del Contrato, extenderá una constancia de cumplimiento de las obligaciones, conforme los procedimientos internos de la “SHF” y a través de las unidades administrativas que correspondan, a efecto de que esta última inicie los trámites de cancelación de la póliza de fianza de cumplimiento señalada en el párrafo que antecede.

Las partes convienen en que dentro del importe total por la prestación de los servicios materia de contratación, en los términos de esta cláusula, quedan comprendidos todos los gastos directos e indirectos que “LA EMPRESA” tuviere que efectuar para la debida realización de la materia de este contrato y sus anexos, por lo que no tendrá derecho a recibir ninguna otra cantidad por concepto de viáticos, gastos o expensas; acordándose que el monto de contratación será fijo durante toda la vigencia del contrato, por lo que no podrá sufrir ajuste alguno.

En caso de que “LA EMPRESA” no preste “LOS SERVICIOS” conforme con lo previsto en este instrumento, y sin perjuicio de las sanciones expresadas en el mismo, la “SHF” podrá ordenar su reposición o corrección inmediata, misma que “LA EMPRESA” hará por su cuenta sin tener derecho a retribución por ello.

Las partes convienen en que las garantías que deba otorgar “LA EMPRESA”, contendrán el texto de los modelos que forma parte de los anexos de este contrato. Asimismo, el inicio de la prestación de “LOS SERVICIOS”, queda condicionado a que “LA EMPRESA” entregue en el plazo previsto la garantía correspondiente.

**CUARTA.-** La “SHF” se reserva el derecho de inspeccionar en todo tiempo la prestación de “LOS SERVICIOS” y de hacer a “LA EMPRESA” por conducto de la persona o personas autorizadas por la primera al efecto, las observaciones que estime pertinentes en relación con el cumplimiento de este contrato. Asimismo, “LA EMPRESA” se obliga a otorgar toda clase de facilidades y ayuda a las personas designadas por la “SHF” para que puedan llevar a cabo la inspección de que se trata.

“LA EMPRESA” se obliga desde ahora a atender todas las observaciones que le hiciera la “SHF” a través de las personas autorizadas, y en el caso de que adujera razones técnicas para no hacerlo, deberá ponerlas a la consideración de la “SHF” mediante comunicación escrita, a fin de que ésta resuelva en definitiva.

Asimismo, “LA EMPRESA” se obliga a sustituir a alguna o algunas de las personas destinadas para la prestación de “LOS SERVICIOS”, cuando la “SHF” así lo solicite por escrito, en el entendido de que las nuevas personas designadas por “LA EMPRESA” deberán cumplir los mismos requisitos de experiencia y capacidad que tenía el personal originalmente destinados para la prestación de “LOS SERVICIOS”.

**QUINTA.-** “LA EMPRESA” se obliga a defender a la “SHF”, sin cargo alguno para ésta, de las reclamaciones de terceros basadas en que “LOS SERVICIOS”, o el resultado de estos, constituyen trasgresión a algún derecho de autor, o bien, invasión o trasgresión a alguna patente, marca, licencia, o que viola registro de derechos, o cualquiera otro relativo a la propiedad intelectual o industrial, siempre y cuando la “SHF” le dé aviso por escrito de tales reclamaciones en un plazo no mayor de cinco días hábiles bancarios contados a partir del día siguiente en que se hubiere practicado el emplazamiento o notificación. Asimismo, en ese plazo la “SHF” deberá entregar la información y asistencia del caso o establecer las causas por las cuales esté impedida de proporcionarlas. En este mismo supuesto, la “SHF” se obliga a efectuar las gestiones necesarias a fin de que “LA EMPRESA” pueda representarla en el proceso o procedimiento respectivo.

En el caso de que se dictara sentencia definitiva en contra de la “SHF”, con o sin intervención de “LA EMPRESA”, esta última se obliga a pagar las sumas a que sea condenada la “SHF”, o las cantidades que se deriven del arreglo que se tuviere con el tercero, pero no será responsable por ninguna cantidad derivada de compromisos contraídos por el citado arreglo si ésta no cuenta con el previo consentimiento de “LA EMPRESA” dado por escrito, el cual deberá otorgarse invariablemente dentro de los cinco días posteriores a aquel en que tenga conocimiento del pretendido arreglo.

En todo caso, “LA EMPRESA” se obliga a tomar las medidas necesarias para que la “SHF” continúe recibiendo “LOS SERVICIOS” en los plazos y condiciones convenidos.

**SEXTA.-** “LA EMPRESA” se hace responsable ante la “SHF” de la conducta y eficiencia de la persona que, en su caso, destine para la prestación de “LOS SERVICIOS”. Igualmente, en el evento de que “LA EMPRESA” no cumpla con alguna de las obligaciones que en virtud de este contrato, del uso, de la buena fe, de la ley o de la normatividad son a su cargo, será responsable de los daños y perjuicios que su incumplimiento cause a la “SHF” o a terceros. Sin perjuicio de lo anterior, la “SHF” podrá rescindir administrativamente este contrato sin responsabilidad alguna a su cargo, o bien, exigir su cumplimiento haciendo en su caso efectiva la pena convencional que se menciona en la cláusula Segunda de este instrumento.

Las partes convienen en que la “SHF” podrá exigir el cumplimiento de este contrato a “LA EMPRESA” conforme con lo expresado en esta cláusula, y en el evento de que continuaran los incumplimientos, podrá rescindir administrativamente este instrumento, sin perjuicio de hacer efectiva la garantía otorgada, de conformidad con lo dispuesto por la Cláusula Tercera de este instrumento.

En caso de que “LA EMPRESA” falle en la prestación de “LOS SERVICIOS” materia de contratación, la “SHF” tendrá el derecho de adquirirlos, por sí o por medio de terceros, con cargo a “LA EMPRESA”, independientemente de que se aplicarán las sanciones previstas en la cláusula Segunda o de que se pueda hacer efectiva la garantía a que se refiere la cláusula Tercera de este instrumento.

En el evento de que “LA EMPRESA” hubiere faltado a la verdad en relación con lo expresado en el inciso f) de la declaración II de este contrato, la “SHF” dará por rescindido administrativamente este instrumento en la forma convenida en el mismo.

**SÉPTIMA.-** “LA EMPRESA” se constituye, por su carácter de patrón, en responsable único de las relaciones entre él y las personas que destine en la prestación de “LOS SERVICIOS”, así como de las personas que le coadyuven, además de las dificultades o conflictos que pudieran surgir entre él y dichas personas o de estas últimas entre sí. También será responsable de los accidentes que se originen con motivo de la prestación de dichos servicios y responderá, asimismo, de todos los daños y perjuicios que se llegaren a ocasionar a la “SHF” o a terceros, con motivo o como consecuencia de la prestación u omisión en la prestación de los referidos servicios, si el accidente es imputable a la persona que destine “LA EMPRESA” para la prestación de “LOS SERVICIOS”.

“LA EMPRESA”, por su carácter de patrón para con sus trabajadores y con el personal que dispondrá para la prestación de “LOS SERVICIOS”, se encargará de delimitar legalmente, que en ningún caso se deberá tomar a la “SHF” como patrón sustituto, obligándose desde este momento a que, si por alguna razón le llegare a fincar alguna responsabilidad a la “SHF” por ese concepto, “LA EMPRESA” le reembolsará a la “SHF” cualquier gasto en que, por tal motivo, incurriere ésta.

**OCTAVA.-** La vigencia de este contrato es a partir de la firma del presente instrumento y hasta el \_\_\_ de \_\_\_ de \_\_\_\_\_, conforme con los términos y condiciones establecidos en el presente instrumento y sus anexos.

Sin embargo, las partes previo al vencimiento de la fecha de cumplimiento y a sus ampliaciones o prórrogas a solicitud expresa de “LA EMPRESA”, y por caso fortuito o fuerza mayor, o por causas atribuibles a la “SHF”, podrán modificar el contrato a efecto de ampliar la fecha para la entrega de los resultados en la prestación de “LOS SERVICIOS”. En este supuesto deberá formalizarse el convenio modificatorio relativo y no procederá la aplicación de las penas convencionales respectivas.

Durante la vigencia pactada y, en su caso, durante la ampliación o prórroga que al efecto convengan, la “SHF” podrá dar por terminado anticipadamente este contrato, sin responsabilidad alguna a su cargo, entre otras causas, cuando no cuente con la autorización de la partida presupuestal correspondiente en términos de las disposiciones legales aplicables, mediante simple aviso escrito que dé a “LA EMPRESA” por lo menos con \_\_\_ días naturales de anticipación a la fecha respectiva.

**NOVENA.-** Cuando en la prestación de “LOS SERVICIOS” se presente caso fortuito o fuerza mayor, la “SHF” podrá suspender la prestación de los mismos, en cuyo caso sólo se pagarán a “LA EMPRESA” “LOS SERVICIOS” que se hayan prestado efectivamente.

Cuando la suspensión obedezca a causas imputables a la “SHF”, ésta pagará a “LA EMPRESA” los gastos no recuperables durante el tiempo de la suspensión, siempre que dichos gastos sean razonables, estén debidamente comprobados y se relacionen directamente con este contrato, previa aprobación por escrito de la “SHF”.

El pago de dichos gastos no recuperables se realizará dentro de los 20 días naturales siguientes a la presentación de la documentación respectiva por parte de “LA EMPRESA”.

**DECIMA.-** Los anexos que se mencionan en este contrato, debidamente identificados con la firma de las partes se agregan a este instrumento como parte integrante del mismo. Asimismo, las partes se obligan a firmar todas y cada una de las páginas de este contrato y sus anexos.

Las partes convienen que en el evento de que alguno o algunos de los términos y condiciones estipulados en las cláusulas de este contrato difieran o existiera cualquier discrepancia con los términos y condiciones previstos en los anexos a que se refiere el párrafo precedente, prevalecerán las primeras sobre los segundos, para todos los efectos legales correspondientes.

En ese mismo sentido, las partes convienen que en el evento de presentarse alguna discrepancia entre el presente Contrato y los actos y/o documentos derivados del procedimiento de contratación, prevalecerán estos últimos sobre el primero; lo anterior, sin perjuicio de lo dispuesto en el clausulado de este Contrato.

**DECIMAPRIMERA.-** Las partes convienen en que las comunicaciones que se envíen relativas a este contrato, deberán dirigirse a las personas y domicilios señalados en esta cláusula, en el entendido de que dichas comunicaciones deberán ser suscritas por personal con facultades suficientes para tratar la materia a que se refieran. A efecto, las partes acuerdan:

Por parte de "LA EMPRESA" a la "SHF", la Avenida Ejército Nacional número 180, Colonia Anzures, Código Postal 11590, México, D.F.

A la atención de \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.

Asimismo \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, será el servidor público responsable de administrar y vigilar el cumplimiento de este contrato, de manera coordinada con el Servidor Público indicado en el párrafo anterior.

Por parte de la "SHF" a "LA EMPRESA", en \_\_\_\_\_.

A la atención de \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ Legal.

**DECIMA SEGUNDA.-** "LA EMPRESA" no podrá traspasar o ceder total o parcialmente la materia de éste contrato. Se exceptúan de lo anterior, los derechos de cobro derivados de este instrumento, previa conformidad de la "SHF" dada por escrito.

Sin perjuicio de lo estipulado en el párrafo anterior, "SHF" manifiesta desde ahora su conformidad para que "LA EMPRESA", únicamente pueda ceder sus derechos de cobro a favor de un Intermediario Financiero mediante operaciones de Factoraje o Descuento Electrónico en el programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo, en los términos de la normatividad relativa y aplicable.

**DECIMATERCERA.-** "LA EMPRESA" reconoce que la información y documentación que la "SHF" le proporcione, así como los datos y resultados obtenidos de "LOS SERVICIOS", son confidenciales y/o reservados y propiedad de la "SHF"; por tal razón, " LA EMPRESA " se obliga a guardar y mantener en absoluta confidencialidad y/o reserva toda la información, tangible e intangible, que llegara a obtener referente a la "SHF" y cualquier otro tercero, para la realización y prestación de "LOS SERVICIOS", así como los resultados y/o productos derivados de su ejecución. Por lo que deberá mantener el secreto profesional a que está obligada "LA EMPRESA" por el desarrollo de "LOS SERVICIOS".

"LA EMPRESA" se obliga a utilizar la información confidencial y/o reserva únicamente para la realización y cumplimiento de este contrato, quedándole estrictamente prohibido, divulgarla por cualquier medio a terceros o darle un uso diverso al establecido en este instrumento, ni aún a nivel curricular, salvo autorización previa y por escrito de la "SHF", y en términos de la legislación aplicable.

"LA EMPRESA" se obliga a manejar la información confidencial y/o reservada propiedad de la "SHF", y cualquier otro tercero, igual o mejor que su propia información confidencial.

A la terminación o rescisión de este contrato, "LA EMPRESA" se obliga a devolver a la "SHF", toda la información obtenida y/o generada para la realización de "LOS SERVICIOS", así como a entregar los productos derivados de su ejecución, en los términos y condiciones que se describen en el anexo "A" del presente instrumento.

La obligación de confidencialidad a cargo de "LA EMPRESA" a que se refiere esta cláusula, permanecerá vigente con toda su fuerza y vigor aún después de terminada la vigencia de este contrato, en términos de las disposiciones legales aplicables.

"LA EMPRESA" y su personal no podrán reproducir, alterar, transmitir o comercializar la información o los códigos que la "SHF" le proporcione, a efecto de llevar a cabo cualquier actividad que no se comprenda en la prestación de "LOS SERVICIOS". En caso de incumplimiento de esta obligación,

“LA EMPRESA” atenderá a la responsabilidad civil, penal, administrativa y demás que resulten en su contra en términos de la normatividad aplicable.

“LA EMPRESA” deberá considerar en todo momento que la información que la “SHF” le proporcione para la prestación de “LOS SERVICIOS”, por sí o través del o los terceros que al efecto designe, está en su caso clasificada como reservada y/o confidencial en términos de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental, y demás disposiciones jurídicas que de ella emanen, o que se encuentra protegida por el secreto regulado por el artículo 142 de la Ley de Instituciones de Crédito, o demás disposiciones jurídicas que de ella emanen; por lo que deberá extremar todas las medidas que sean necesarias para salvaguardar y mantener el carácter de dicha información; por lo que “LA EMPRESA” no podrá otorgar un uso distinto a la misma, diferente al objeto de este Contrato; siendo responsable además, por la violación de las disposiciones contenidas en dichos ordenamientos y disposiciones jurídicas.

**DECIMACUARTA.-** Las partes convienen en que para efectos de la Ley Federal del Derecho de Autor, y demás normatividad relacionada con los derechos de propiedad intelectual comprendidos en esta contratación, el resultado de "LA EMPRESA" se encuadra en el supuesto de obra por encargo que contempla el artículo 83 de la referida ley, por lo que la titularidad de los derechos patrimoniales sobre el resultado de los mismos le corresponde a la "SHF", y el Fondo Nacional de Infraestructura (FONDO) por partes iguales, así como el derecho a su uso exclusivo.

En este sentido, “LA EMPRESA” reconoce que los términos y condiciones de este contrato y sus anexos son claros y que entiende y acepta los alcances de los mismos, en términos de lo señalado exclusivamente por el segundo párrafo del artículo 83-bis de la Ley Federal del Derecho de Autor.

El pago a que se refiere la cláusula Tercera incluye el costo por la titularidad y el derecho a que se refiere esta Cláusula.

Si para la prestación de "LOS SERVICIOS", es necesario que se reproduzcan o imiten la denominación o siglas de la "SHF", ésta podrá otorgar la autorización respectiva.

**DÉCIMAQUINTA.-** Las partes convienen que en lo no expresamente previsto en este contrato, serán aplicables las disposiciones relativas de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público y su Reglamento, así como del Código Civil Federal, de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo y del Código Federal de Procedimientos Civiles, y que para su interpretación y cumplimiento judicial, se someten a los tribunales competentes con jurisdicción en la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando al fuero que pudiera corresponderles en virtud de cualquier otro domicilio presente o futuro, o por cualquier otra causa.

Al efecto, las partes señalan como sus domicilios los siguientes: la “SHF”, la Avenida Ejército Nacional número 180, Colonia Anzures, Código Postal 11590, México, Distrito Federal, y “LA EMPRESA” en \_\_\_\_\_.

Este contrato se suscribe en dos ejemplares, en la Ciudad de México, Distrito Federal, el día \_\_\_\_ de mes de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, y queda uno en poder de cada una de las partes.

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO  
INSTITUCION DE BANCA DE DESARROLLO**

\_\_\_\_\_  
**Y APODERADO LEGAL**

\_\_\_\_\_  
**Y ÁREA REQUIRENTE**

\_\_\_\_\_  
**“LA EMPRESA”**

\_\_\_\_\_  
**Legal.**

## Anexo "M"

### CAUSAS DE DESECHAMIENTO

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL,  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO,  
Institución de Banca de Desarrollo,**

México, D. F., \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

\_\_\_\_\_ ( Nombre del representante legal ) en mi carácter de representante legal de la empresa \_\_\_\_\_ para dar cumplimiento a lo requerido en la Licitación Pública Nacional Mixta número [06820002-014-2015](#), relativa a la [contratación de los "Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas"](#); declaro bajo protesta de decir verdad que, mi representada acepta que:

Serán desechadas las proposiciones de los licitantes que incurran en una o varias de las siguientes situaciones:

- a) Aquellos licitantes que no cumplan con los requisitos expresados en el numeral 3.3 de esta convocatoria, con excepción de los incisos o), p) y q).
- b) La comprobación de que algún licitante ha acordado con otro u otros participantes elevar los precios de los servicios o cualquier otro acuerdo que tenga como fin obtener una ventaja sobre los demás licitantes.
- c) Si condicionan sus proposiciones.
- d) Si no presenta carta de integridad.
- e) Si no presenta la manifestación de no encontrarse en alguno de los supuestos establecidos por los artículos 50 y 60 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público.
- f) Si violan alguna disposición de los ordenamientos expresados en esta convocatoria;
- g) Si resulta falsa la información o datos proporcionados por el licitante y esta entidad convocante acredita dicha situación.
- h) Si no cumple con el puntaje mínimo requerido.
- i) Tratándose de proposiciones conjuntas, si no presentan los documentos a que se refieren los incisos d), i) y l) del numeral 3.3 de esta convocatoria.

Las condiciones que tengan como propósito facilitar la presentación de las proposiciones y agilizar la conducción de los actos de la licitación, así como cualquier otro requisito cuyo incumplimiento, por sí mismo, o deficiencia en su contenido no afecte la solvencia de las proposiciones, no serán objeto de evaluación, y se tendrán por no establecidas. La inobservancia por parte de los licitantes respecto a dichas condiciones o requisitos no será motivo para desechar sus proposiciones.

\_\_\_\_\_  
**(Nombre y firma del licitante, apoderado o representante legal  
de la persona moral)**

## ANEXO "N"

### FORMATO PARA LA MANIFESTACIÓN QUE DEBERÁN PRESENTAR LOS LICITANTES QUE PARTICIPEN EN LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN.

(Hoja con membrete del licitante)

de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ (1)

\_\_\_\_\_(2)\_\_\_\_\_  
Presente.

Me refiero al procedimiento \_\_\_\_\_(3)\_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_(4)\_\_\_\_\_ en el \_\_\_\_\_ que mi \_\_\_\_\_ representada, la \_\_\_\_\_ empresa \_\_\_\_\_(5)\_\_\_\_\_ participa a través de la proposición que se contiene en el presente sobre.

Sobre el particular, declaro bajo protesta de decir verdad, que mi representada pertenece al sector \_\_\_\_\_(6)\_\_\_\_\_, cuenta con \_\_\_\_\_(7)\_\_\_\_\_ empleados de planta registrados ante el IMSS y con \_\_\_\_\_(8)\_\_\_\_\_ personas subcontratadas y que el monto de las ventas anuales de mi representada es de \_\_\_\_\_(9)\_\_\_\_\_ obtenido en el ejercicio fiscal correspondiente a la última declaración anual de impuestos federales. Considerando lo anterior, mi representada se encuentra en el rango de una empresa \_\_\_\_\_(10)\_\_\_\_\_, atendiendo lo siguiente:

<b>Estratificación</b>				
<b>Tamaño (10)</b>	<b>Sector (6)</b>	<b>Rango de número de trabajadores (7) + (8)</b>	<b>Rango de monto de ventas anuales (mdp) (9)</b>	<b>Tope máximo combinado*</b>
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 Hasta 250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 Hasta \$250	250

\* Tope Máximo combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

(7) (8) El número de trabajadores será el que resulte de la sumatoria de los puntos (7) y (8).

(10) El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90% el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

Asimismo, manifiesto, bajo protesta de decir verdad, que el Registro Federal de Contribuyentes de mi representada es \_\_\_\_\_11\_\_\_\_\_.

ATENTAMENTE

\_\_\_\_\_(12)\_\_\_\_\_



**INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL FORMATO PARA LA MANIFESTACIÓN QUE DEBERÁN PRESENTAR LOS LICITANTES PARA DAR CUMPLIMIENTO A LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 34 DEL REGLAMENTO DE LA LEY DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS Y SERVICIOS DEL SECTOR PÚBLICO.**

<b>NUMERO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1	Señalar la fecha de suscripción del documento.
2	Anotar el nombre de la dependencia o entidad convocante.
3	Precisar el procedimiento de que se trate, licitación pública, invitación a cuando menos tres personas o adquisición directa.
4	Indicar el número respectivo del procedimiento
5	Citar el nombre o razón social o denominación de la empresa.
6	Indicar con letra el sector al que pertenece (Industria, Comercio o Servicios)
7	Anotar el número de trabajadores de planta inscritos en el IMSS.
8	En su caso, anotar el número de personas subcontratadas.
9	Señalar el rango de monto de ventas anuales en millones de pesos (mdp), conforme al reporte de su ejercicio fiscal correspondiente a la última declaración anual de impuestos federales.
10	Señalar con letra el tamaño de la empresa (Micro, Pequeña o Mediana), conforme a la fórmula anotada al pie del cuadro de estratificación.
11	Indicar el Registro Federal de Contribuyentes del licitante.
12	Anotar el nombre y firma del representante de la empresa licitante.

**ANEXO "O"**  
**AFILIACIÓN A CADENAS PRODUCTIVAS**  
(Hoja con membrete de la empresa)

**SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL,  
SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO,  
Institución de Banca de Desarrollo,  
P r e s e n t e.**

México, D. F., \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2015.

\_\_\_\_\_ ( Nombre del representante legal ) en mi carácter de representante legal de la empresa \_\_\_\_\_ declaro, bajo protesta de decir verdad, que mi representada solicitará su incorporación al Programa de Cadenas Productivas a los teléfonos 5089-6107 ó 01-800-623-4672 o de manera electrónica a través de la página de Internet [www.nafin.com](http://www.nafin.com).

Lo anterior, debido que dicho programa es una solución integral que tiene como objetivo fortalecer el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas de nuestro país, con herramientas que les permitan incrementar la capacidad productiva y de gestión y al incorporarse se tiene acceso sin costo a los siguientes beneficios:

- Conocer oportunamente al consultar desde la comodidad de mi negocio los pagos que realizarán las dependencias o entidades con la posibilidad de obtener la liquidez que requiero sobre mis cuentas por cobrar derivadas de la proveeduría de servicios. Si requiero Capital de Trabajo podré acceder a los programas de financiamiento a través de Crédito Pyme que Nacional Financiera instrumenta a través de los bancos.
- Incrementar mis ventas, al pertenecer al Directorio de Proveedores del Gobierno Federal, mediante el cual las Dependencias y/o Entidades u otras empresas podrán consultar mi oferta de productos y servicios en el momento que lo requieran, al mismo tiempo, conoceré otras empresas con la posibilidad de ampliar mi base de proveedores.
- Profesionaliza mi negocio, a través de los cursos de capacitación en línea o presenciales, sobre temas relacionados al proceso de compra del Gobierno Federal que me ayudarán a ser más efectivo al presentar mis proposiciones.
- Identificar oportunidades de negocio, al conocer las necesidades de compra del Gobierno Federal a través de los boletines electrónicos correspondiente.

Lo anterior con relación a la Licitación Pública Nacional Mixta número [06820002-014-2015](#), relativa a la [contratación de los "Servicios de evaluación financiera de proyectos que están en proceso para obtener la denominación de Desarrollo Certificado, antes DUIS, en dos partidas"](#).

**PROTESTO LO NECESARIO**

\_\_\_\_\_  
(Nombre de la persona moral y del representante legal)