



TERCER ENCUENTRO TÉCNICO SOBRE LA ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS DE ASOCIACIÓN PÚBLICO-PRIVADA

“Componentes de las bases de licitación y de los contratos de hospitales PPS”

Vanessa Franyutti Johnstone

BID/PIAPPEM

20, 21 y 22 de enero de 2010

Mérida, Yucatán.

Importancia de Bases y Contrato

- Las bases de licitación de un proyecto así como el contrato que regirá el desarrollo del mismo son los documentos que determinarán las “reglas del juego” para sus participantes, de ahí la importancia de tener documentos claros, completos y que reflejen la realidad del mercado al que se dirigen.
- La falta de claridad o el hecho de que estos documentos estén incompletos o fuera de mercado, afectará en gran medida el éxito de la licitación y del proyecto, pudiendo resultar en licitaciones desiertas o proyectos que no cumplen con la expectativa de la entidad contratante o la población a la que se dirija el proyecto.
- En el caso de un proyecto para prestación de servicios, las “reglas del juego” estarán en vigor a largo plazo, recalcando la importancia de su claridad y cobertura, más aún en un proyecto social de interacción directa con la población general como lo es un hospital.



Publicación de Pre-bases

Ventajas

- Sirven para recibir ideas y comentarios de los posibles inversionistas y acreedores del proyecto.
- Le brinda publicidad al proyecto y conocimiento del mismo a las partes interesadas mientras los documentos se siguen ajustando por parte de la entidad contratante.

Desventajas

- Confusión de términos y condiciones si éstos varían considerablemente al momento de la publicación de bases definitivas.
- En proyectos sensibles políticamente, el incremento de oposición al proyecto o la publicidad de dicha oposición.





Componentes de las Bases

- Tipo de Licitación, Estatal, Nacional o Internacional
- Requisitos obligatorios conforme a legislación local aplicable
- Etapas de la Licitación
- Personas que pueden presentar propuestas
- Elementos de forma de la presentación de propuestas
- Información que debe integrar la propuesta
- Método de evaluación y forma de determinar el fallo
- Causales de descalificación y deshechamiento
- Otorgamiento de garantías de seriedad
- Segundo Lugar, posibilidad de ser adjudicatario del proyecto





Etapas de la Licitación

- Etapa de Precalificación
 - ✓ **Obligatoria o Voluntaria**
 - ✓ **Revisión de capacidad técnica, legal y financiera de los licitantes previo a la evaluación de sus propuestas (ahorros en tiempo y económicos).**

- Etapa de Aclaraciones
 - ✓ **Junta de Aclaraciones, la importancia de respuestas con razonamiento**
 - ✓ **Talleres Interactivos, mayor flexibilidad para explicar el proyecto en forma informal sin comprometer a la entidad contratante.**



Etapas de la Licitación (Continuación)

- Etapa de Presentación y Apertura de Propuestas
 - ✓ **Propuesta Técnica y Económica, apertura simultánea o sucesiva.**
- Etapa de Evaluación
 - ✓ **Posibilidad de solicitar aclaraciones y su obligatoriedad (Edo Mex, Sonora, PEMEX)**
- Fallo
 - ✓ **Debe incluir los elementos suficientes para fundamentar la decisión**





Personas que pueden presentar propuesta

- Personas Físicas o Morales
- Consorcios
 - ✓ **Sustitución de Miembros de Consorcio**
- Sociedades de Propósito Específico
 - ✓ **Solvencia**
 - ✓ **Constitución posterior a la adjudicación**





Información que debe integrar la propuesta

- Información Complementaria
 - ✓ Documentación de la precalificación
 - ✓ Solvencia Financiera y Técnica, situación jurídica y requerimientos legales

- Información Técnica
 - ✓ Propuesta constructiva con base en cumplimiento de servicios bajo el Contrato PPS
 - ✓ Propuesta de servicios con base en requerimientos del Contrato PPS
 - ✓ Metodologías para lograr propuesta

- Información Económica
 - ✓ Precio
 - ✓ Congruencia de Precio y sustento del mismo
 - ✓ Modelo Financiero



Mecanismo de Evaluación

- ❑ Congruencia entre Propuesta Técnica y Propuesta Económica.
- ❑ Puntos y Porcentajes/ Oferta más barata.
- ❑ Evaluación de propuestas en una o dos etapas.



Elementos de los Contratos PPS para Hospitales

- ❑ Situación de propiedad del Terreno y Activos
 - Concesión de Uso
 - Propiedad Privada
 - Mixto

- ❑ Regulación de las Actividades Preliminares
 - Supervisión de construcción
 - Obtención de permisos
 - Retrasos, causas y consecuencias
 - Inicio de servicios



Elementos de los Contratos PPS para Hospitales

□ Adecuada Asignación de Riesgos

- Equipo
- Responsabilidad Civil (usuarios, bienes)
- Riesgos típicos de PPS (Cambios de Ley, Fuerza Mayor, Inflación, Tasas de Interés, Desastres Naturales)
- Falta de Servicios, alojamiento alternativo más complejo en un hospital.



Elementos de los Contratos PPS para Hospitales

- ❑ Indemnizaciones de ambas partes
 - Riesgos profesionales
 - Riesgos laborales

- ❑ Flexibilidad para cambios
 - Mecanismo de Revisión y Variación

- ❑ Mecanismo de Pagos
 - Congruencia con Estándares de Servicios



Elementos de los Contratos PPS para Hospitales (Continuación)

□ Estándares de Servicios y su seguimiento

- Identificación adecuada de servicios (cuáles atiende mejor el sector privado) y su especificación clara en el contrato
- Parámetros de cumplimiento
- Supervisión de cumplimiento
 - Independiente
 - Contratada por el Particular

□ Regulación de “Áreas Concesionables”

- Administración por parte del particular
- Concesión a particular
- Entrega de construcción únicamente



Elementos de los Contratos PPS para Hospitales (Continuación)

❑ Causales de Rescisión

- Para proveedor
- Para unidad contratante

❑ Subcontratación, Cambio de Administración

- Derechos de Acreedores
- Derechos de sustitución de proveedores
- Subcontratistas

❑ Rescisión y Terminación

- Proceso de entrega y periodo de transición
- Garantías de entrega (fondo de reserva)
- Cesión por terminación anticipada
- Pagos por Terminación





Elementos de los Contratos PPS para Hospitales (Continuación)

- ❑ Regulación de “Áreas Concesionables”
 - Administración por parte del particular
 - Concesión a particular
 - Entrega de construcción únicamente

- ❑ Método de Solución de Controversias
 - Comités (Coordinación-Disputa)
 - Arbitraje/Tribunales

- ❑ Garantía de Pago
 - Ingreso que garantiza
 - Estructuración con banca de desarrollo



Recomendaciones Finales

- Las Bases y Contrato son un elemento primordial en el éxito de un Proyecto, y en el caso de un PPS para Hospitales, existen temas complejos legales, financieros y técnicos, por lo que se recomienda contratar asesores especializados para estructurar las Bases y el Contrato de un Proyecto.
- Las Bases y Contrato deben prever la totalidad de los elementos que regularán la relación entre el Proveedor y la Entidad Contratante, por lo que deben prepararse con tiempo y cuidado.



Comentarios, Preguntas y Respuestas

Para mayor información en relación con aspectos legales de asociaciones público privadas, contratos y bases para los mismos y su estructura general en México favor de contactar a:

Jáuregui, Navarrete y Nader, S.C.

- Michell Nader S. (mnader@jnn.com.mx +52 55 5267-4507)
- Javier Arreola E. (jarreola@jnn.com.mx +52 55 5267-4541)
- Vanessa Franyutti J. (vfranyutti@jnn.com.mx +52 55 5267-4529)

