

Servicios Profesionales para la contratación de valet parking

CUADRO DE EVALUACIÓN

RUBRO	SUB RUBRO	DOCUMENTO	CALIFICACIÓN		
			MÍNIMA	MEDIA	MÁXIMA
1) PUNTAJE PORCENTUAL DE PROPUESTA TÉCNICA (60%)			45%	53%	60%
1) CAPACIDAD DEL LICITANTE (24%)			12	18	24
a) CAPACIDAD DE LOS RECURSOS HUMANOS (40%)			4.80	7.20	9.60
1°) EXPERIENCIA (30%)			1.44	2.16	2.88
		Copia de contrato(s) de servicios de Instituciones Públicas o Privadas donde el proveedor acredite su experiencia de al menos 1 año en actividades relacionadas con servicio de valet_parking (DOCUMENTO 10)	Acreditación de 1 año de experiencia entre los años 2012 a 2013	Acreditación de 2 a 4 años de experiencia entre los años 2009 a 2013	Acreditación de 5 a 7 años de experiencia entre los años 2006 a 2013
2°) COMPETENCIA O HABILIDAD EN EL TRABAJO (60%)			2.88	4.32	5.76
		Copia del curriculum de la empresa en que la detalle los principales clientes y sus datos de referencia. (DOCUMENTO 11)	CURRICULUM CON AL MENOS DOS CLIENTES; UNA EMPRESAS PRIVADA EN ESTATUS DE MEDIANA Y UNA EMPRESA EN ESTATUS DE PEQUEÑA.	CURRICULUM CON AL MENOS UN CLIENTES DEL GOBIERNO FEDERAL Y DOS CLIENTES DE EMPRESAS PRIVADAS EN ESTATUS DE GRANDES EMPRESAS.	CURRICULUM CON AL MENOS DOS CLIENTES DEL GOBIERNO FEDERAL Y DOS CLIENTES DE EMPRESAS PRIVADAS EN ESTATUS DE GRANDES EMPRESAS.
3°) DOMINIO DE HERRAMIENTA RELACIONADAS CON EL SERVICIO (10%)			0.48	0.72	0.96
		Copia de las licencias de conducir de los operadores que propone para el servicio de valet_parking. (Documento 12)	Licencia de conducir para todos sus operarios con tipo A con un año de experiencia	Licencia de conducir para todos sus operarios con tipo A con 2 años de experiencia	Licencia de conducir para todos sus operarios con tipo A con 4 años de experiencia

b) RECURSOS ECONÓMICOS Y DE EQUIPAMIENTO (40%)		4.80	7.20	9.60
1°) RECURSO DE EQUIPAMIENTO (85%)				
Copia de la Factura o Contrato de Telefonía del número de atención al cliente. (DOCUMENTO 13)	Copia de Factura o Contrato de teléfono.	4.08	6.12	8.16
	Copia de Factura o Contrato de teléfono con escalatoria jerárquica de representante o ejecutivos a quien se podrá dirigir en caso de servicios no satisfactorios.			
2°) RECURSO ECONOMICO (15%)				
El Proveedor deberá presentar comprobante de ingresos y retenciones o declaración anual del ejercicio fiscal 2013 o últimos pagos provisionales del 2013 (DOCUMENTO 14)	Deberá acreditar al menos el 5% del valor de su propuesta	0.72	1.08	1.44
	Deberá acreditar el 10% del valor de su propuesta			
c) PREFERENCIA A EMPRESAS CON PERSONAL CON DISCAPACIDAD (10%)				
	1°) Alta en el IMSS. (DOCUMENTO 15)	1.2	1.8	2.4
		1.2	1.8	2.4
d) PARTICIPACIÓN DE MIPYMES QUE PRODUZCAN BIENES CON INNOVACIÓN TECNOLÓGICA RELACIONADOS DIRECTAMENTE CON LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO (10%)				
	1°) Deberá estar registrada en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (Documento 16)	1.2	1.8	2.4

NOTAS: Para el otorgamiento de puntos, en los subrubros de personal con discapacidad y MIPYMES, se aplicarán cuando el Licitante no haya rebasado el máximo de 60 puntos designado para la propuesta técnica, de tal suerte que no podrá rebasar esta puntuación.

ii) EXPERIENCIA Y ESPECIALIDAD DEL LICITANTE (16%)		12	14	16
a) Experiencia del Licitante (50%)				
		6	7	8
	Carta de recomendación de servicios prestados a Instituciones Públicas o Privadas en donde se consigne que el servicio se prestó satisfactoriamente. (DOCUMENTO 17)	2 cartas	4 cartas	más de 4 cartas
b) Especialidad del Licitante (50%)				
		6	7	8
	Copia de contrato(s) de servicios de Instituciones Públicas o Privadas donde el proveedor acredite su especialidad de al menos 1 año en actividades relacionadas con el servicio de valet_parking. (DOCUMENTO 18)	Acreditación de 1 año de experiencia entre los años 2012 a 2013	Acreditación de 2 a 4 años de experiencia entre los años 2009 a 2013	Acreditación de 5 a 7 años de experiencia entre los años 2006 a 2013

iii) PROPUESTA DE TRABAJO (12%)		6	9	12
a) Metodología para la prestación del servicio (50%)		3	4.5	6
El proveedor deberá presentar un plan de trabajo que contenga a detalle la logística, los controles, el personal y los horarios en los que proporcionará el servicio. (DOCUMENTO 19)	Plan de trabajo que incluye logística de entradas y salidas de los vehículos, horarios y personal.	Plan de trabajo que incluye logística de entradas y salidas de los vehículos, horarios, personal, supervisión, formatos de control, uniformes por día.	Plan de trabajo que incluye logística de entradas y salidas de los vehículos, horarios, personal, supervisión, formatos de control, uniformes por día, reporte mensual de las actividades relevantes e incidentes del mes.	
c) Esquema estructural de la organización de los recursos humanos (10%)	3	4.5	6	
Esquema estructural de la organización de los recursos humanos. (Documento 20)	Con dos operarios del servicio.	Con tres operarios del servicio y un supervisor por mes.	Con mas de tres operarios del servicio y un supervisor por quincena.	

NOTA: Para que los Licitantes puedan obtener los puntos asignados en éste rubro, deberán cumplir con lo siguiente:

- Desarrollar e integrar la información que se solicita en cada uno de los puntos solicitados.
- La información que se proporcione deberá ser total, ya que en caso de que sea parcial no se le asignará puntos.
- Para el otorgamiento de la puntuación mínima, media y máxima que se indican, el Licitante deberá ir sumando los requisitos que se van solicitando para cada uno de ellos, de tal suerte que para poder obtener la puntuación media, tendrá que cumplir con los requisitos solicitados en la mínima mas el de la media, lo mismo ocurrirá con la puntuación máxima, donde se requieren todos los requisitos de la mínima y media, más el correspondiente a la máxima.

iv) CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS (8%)		6	7	8
Carta de finiquito o de Conclusión satisfactoria del servicio proporcionado. (DOCUMENTO 21)	Una Carta	Dos Cartas	Tres Cartas	
CAPACIDAD DEL LICITANTE	MÍNIMA 12.0	MEDIA 18.0	MÁXIMA 24.0	
EXPERIENCIA Y ESPECIALIDAD	12.0	14.0	16.0	
PROPUESTA DE TRABAJO	6.0	9.0	12.0	
CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS	6.0	7.0	8.0	
PUNTOS TOTALES DE LA OFERTA TÉCNICA	36.0	48.0	60.0	

ii) PROPUESTA ECONOMICA (40%)		40	
Documento donde describa el precio total que oferta por el servicio requerido (Documento 22)			