Descripción: cid:image004.png@01D3CA87.F6151990

**Sección II : Lista de Requerimientos**

Referencia eSourcing: ITB/2021/19079

**"CONTRATACIÓN DE UN SERVICIO ESPECIALIZADO QUE APOYE AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN Y ENAJENACIÓN DE LA AERONAVE BOEING 787-8 VVIP DEL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS"**

**TÉRMINOS DE REFERENCIA**

**CONTRATACIÓN DE UN SERVICIO ESPECIALIZADO QUE APOYE AL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN Y ENAJENACIÓN DE LA AERONAVE BOEING 787-8 VVIP DEL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

1. **ANTECEDENTES**

En el marco del Acuerdo Específico de Colaboración y sus modificatorios, suscritos entre la Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyectos (UNOPS) y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, por conducto del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, UNOPS brinda asistencia técnica a través de la implementación del *Proyecto Específico de Asistencia Técnica*, el cual que se divide en cuatro fases:

* Fase I: realización de los actos previos para la enajenación de la AERONAVE Boeing 787-8 Dreamliner VVIP, de propiedad del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (en adelante referida como la AERONAVE);
* FASE II: procedimiento de enajenación de la AERONAVE;
* FASE III: establecimiento de mecanismos de enajenación alternos, la realización de una auditoría y actualización de la documentación de la AERONAVE, y la realización de los actos necesarios para que la AERONAVE se encuentre en condiciones idóneas para su enajenación, y;
* FASE IV: procedimiento de comercialización y enajenación de la AERONAVE, a través de un tercero especializado en el mercado aeronáutico, así como control y mantenimiento de la documentación de la misma.

Dentro de las actividades contenidas en la Fase IV del *Proyecto Específico de Asistencia Técnica,* se requiere la contratación de los servicios de un tercero especializado en el mercado aeronáutico para la realización de una investigación de mercado, así como llevar a cabo la comercialización y enajenación de la AERONAVE.

En este sentido, UNOPS, de conformidad con lo establecido en el numeral 4. *Estrategia, planificación y definición de requerimientos de adquisiciones*; 4.3.3.2 *Términos de referencia (TOR)*, y 6.3.3 *Llamado a Licitación (ITB)*, del Manual de Adquisiciones de UNOPS, procederá a iniciar el proceso para la contratación de los servicios antes descritos.

1. **OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN**

La contratación de un tercero especializado en comercialización de aeronaves ejecutivas en el mercado aeronáutico nacional o internacional (en adelante referida como CONTRATISTA) que apoye a UNOPS en el proceso de comercialización y enajenación de la AERONAVE Boeing 787-8 Dreamliner VVIP serie 40695 matrícula XC-MEX, mediante la realización de las actividades descritas en el numeral 3.

El CONTRATISTA no deberá hacer mención al nombre o logo de UNOPS para la realización de ninguna de las actividades de las etapas 1 y 2 contratadas para los fines de investigación de mercado, comercialización ni enajenación/venta de la AERONAVE.

1. **ALCANCE Y DESCRIPCIÓN DE LA CONTRATACIÓN**

La contratación del CONTRATISTA consiste en dos (2) etapas con la realización de que incluyen entre otras, las siguientes:

**ETAPA 1: Investigación de mercado y comercialización de AERONAVE**

Durante esta etapa el CONTRATISTA será responsable de llevar a cabo dos (2) actividades, investigación de mercado y comercialización de la AERONAVE, con el objetivo de encontrar y recomendar potenciales compradores con las mejores condiciones para el Gobierno mexicano.

1. **Actividad de Investigación de Mercado:**

* Realizar una investigación de mercado en el sector aeronáutico / ejecutivo para identificar potenciales interesados y compradores de la AERONAVE.
* Presentar un informe (entregable #2 señalado ~~o~~ en el numeral 5) que debe contener, al menos, el siguiente detalle:
* Detallar la planificación realizada para iniciar la investigación de mercado.
* Describir la metodología seleccionada para realizar la investigación de mercado.
* Describir el proceso realizado, paso a paso, de la investigación de mercado.
* Indicar cuántos e identificar los potenciales compradores que fueron invitados y que expresaron interés.
* Describir los resultados y recomendaciones de la actividad de la Investigación de Mercado.

Una vez entregado el informe por parte del CONTRATISTA; UNOPS revisará y analizará dicho informe para determinar su aprobación.

1. **Actividad de Comercialización:**

La segunda actividad que pertenece a la Etapa 1 de las siguientes actividades que deben ser realizadas por el CONTRATISTA:

* Realizar un procedimiento de comercialización que incluye las actividades de promoción y publicidad de la AERONAVE, nacional e internacional, como también la identificación de las alternativas viables para su enajenación.
* Realizar publicidad estratégica y táctica de la AERONAVE.
* Llevar a cabo los actos preparatorios para la enajenación de la AERONAVE, mediante el procedimiento indicado:

1. Solicitar la Carta de Intención de Compra (*Letter of Intention* “LOI” por sus siglas en inglés) a los posibles interesados en la AERONAVE. Dicha Carta de Intención deberá estar acompañada de la documentación financiera, legal y administrativa que respalde la oferta presentada. Toda la documentación que sea solicitada por el CONTRATISTA al posible interesado será revisada y validada por UNOPS.

* Analizar las Cartas de Intención (“LOI”) y documentación de sustento que presenten los interesados. Además el CONTRATISTA deberá identificar aquellas ofertas que sean financieramente viables y que hayan alcanzado el precio mínimo de venta de la AERONAVE. El CONTRATISTA también debe realizar un el due dilligence de los interesados verificando entre otros aspectos:

1. Que no está incluido en la lista de vendedores suspendidos de Naciones Unidas (List of Suspended Vendors) ni en la lista 1267 de empresas involucradas con el financiamiento de actividades vinculadas con el terrorismo; lista de proveedores suspendidos de UNOPS; lista de proveedores no responsables, lista de firmas o individuos inelegibles, ni en la lista de declarados inelegibles por el Banco Mundial (ver <http://www.worldbank.org/debarr>).
2. Verificar que la empresa interesada en la compra ni sus socios estén o hayan estado involucrados en procesos o demandas legales; que los recursos para la compra de la aeronave provengan de fuentes lícitas (sean recursos propios o financiamiento); que las operaciones y los servicios que presta la empresa interesada en la compra se encuentren en orden y sean legales; que cuente con las respectivas licencias, permisos y certificaciones para operar en su país de origen o en los países en los que presta servicios
3. Verificar cualquier información necesaria sea general, técnica, legal, financiera, etc a fin de verificar y recomendar el interesado para la compra de la AERONAVE.

UNOPS realizará la verificación de los listados y resultados obtenidos en la realización de la presente actividad (análisis de ofertas y due diligence de los interesados en la compra de la Aeronave).

* Entregar el Informe de la Etapa de Comercialización en la cual incluya (entregable # 3 indicado en el numeral 5). Este informe debe detallar cada paso realizado en las actividades previamente descritas. Igualmente, el informe debe describir y recomendar aquellas ofertas que tengan el precio mínimo de venta dado por el Gobierno mexicano y que tengan las mejores condiciones para el Gobierno mexicano. Una vez recibido el informe UNOPS revisará y analizará dicho informe para determinar su aprobación.

**ETAPA 2: Enajenación/Venta de AERONAVE**

La etapa 2 inicia una vez el Gobierno Mexicano acepte la oferta recomendada por UNOPS basada en el Informe del CONTRATISTA (Etapa 1). La etapa 2 consiste de la actividad de Enajenación, la cual se describe a continuación:

En caso el Gobierno Mexicano acepte la oferta recomendada por UNOPS, UNOPS deberá informar oficialmente el CONTRATISTA . Es importante resaltar que el Gobierno Mexicano realizará las negociaciones de la venta de la AERONAVE directamente al comprador, con apoyo de UNOPS y del CONTRATISTA, incluyendo las negociaciones contractuales y el proceso de entrega.

.

El CONTRATISTA debe apoyar el proceso de inspección, aceptación y entrega de la AERONAVE hasta que la venta sea totalmente concluida.

* Al término del proceso, el CONTRATISTA debe realizar un Informe final denominado Entregable #4 indicado en el numeral 5. donde resume lo realizado y entregado en la Etapa 1, la aceptación de parte del Gobierno mexicano de la oferta en la Etapa 2 y concluyendo con la entrega de la AERONAVE y completo pago del comprador. Este informe debe detallar lo siguiente**:**
* Detallar la planificación realizada para iniciar la etapa de enajenación;
* Describir el proceso realizado, paso a paso, de esa Etapa;
* Relación de comunicaciones cursadas para lograr la aceptación de la oferta más conveniente por parte del Gobierno mexicano;
* En caso de haberse realizado la venta de la AERONAVE deberá incluir la información de la venta de la AERONAVE en el Entregable #4, en la cual se indiquen las actividades realizadas en el periodo comprendido hasta la fecha de venta de la AERONAVE;
* Describir los resultados, recomendaciones y lecciones aprendidas de la actividad de Enajenación, de igual manera si no se logra la venta de la AERONAVE.

Una vez entregado el informe por parte del CONTRATISTA; UNOPS revisará y analizará dicho informe para determinar su aprobación.

**MATRIZ DE RESPONSABILIDADES**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **CONTRATISTA** | **UNOPS** |
| Realización todas las actividades de la investigación de mercado | **X** |  |
| Due diligence interesados en la aeronave | **X** | **X**  **(Responsable principal)** |
| Realización todas las actividades de la comercialización | **X** |  |
| Realización de la recomendación a UNOPS para la enajenación de la Aeronave | **X** |  |
| Remisión a UNOPS de los entregables # 1, # 2, # 3 y # 4 descritos en el apartado 5. | **x** |  |
| Revisión y aprobación de los entregables remitidos por Contratista |  | **x** |
| Comunicación con el Gobierno Méxicano |  | **X** |
| USO de logos UNOPS y Gobierno Méxicano |  | **X** |
| Una vez aprobado los entregables, realizar el pago correspondiente descrito en el apartado 11. |  | **X** |

1. **PLAZO DE EJECUCIÓN**

El plazo de ejecución será de dieciséis (16) semanas calendario contadas desde la fecha de firma del contrato de prestación de servicios, con la posibilidad de prórroga por única vez de hasta otras 16 semanas adicionales (en caso no se produzca la venta de la aeronave en las 16 semanas), o hasta cuando se realice la firma del contrato de compraventa de la AERONAVE, lo que ocurra primero. Cualquier ampliación del plazo de ejecución deberá ser expresamente aceptado por escrito por UNOPS.

1. **PRODUCTOS A ENTREGAR**

Los productos a entregar se detallan en el siguiente cuadro:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PRODUCTO** | **DETALLE** | **PLAZOS DE EJECUCIÓN** |
| **Entregable # 1:** | **Plan de Trabajo detallado** que incluya, entre otros, y sin limitarse a estos: descripción metodológica de cada actividad, cronograma de actividades, responsables, hitos principales, etc. | Dentro de los siete (7) primeros días hábiles de iniciado el servicio, contado desde la fecha de la firma del contrato. |
| **Entregable # 2:** | **Informe de Actividad de Investigación de Mercado.** | A las cuatro (4) semanas calendario, contadas desde la fecha de la firma del contrato. |
| **Entregable # 3:** | **Informe de la Etapa de Comercialización:** Incluye el reporte del proceso de publicación o invitación a presentar las cartas de intención (LOI) y el reporte que identifique aquellas ofertas que tenga el precio mínimo de venta dado por el Gobierno Mexicano. | A las nueve (9) semanas calendario, contadas desde la fecha de la firma del contrato. |
| **Entregable # 4** | **Etapa de enajenación/Venta:**  **Informe Final que incluye un resumen de las etapas de comercialización, enajenación y las lecciones aprendidas sobre el proceso.** Este Producto deberá incluir un resumen de las actividades realizadas en el numeral 3.  **En caso de haberse realizado la venta de la AERONAVE, deberá incluir la información de la venta de la AERONAVE en el Entregable #4, en la cual se indiquen las actividades realizadas en el periodo comprendido hasta la fecha de venta de la AERONAVE.** | A las dieciséis (16) semanas calendario, contadas desde la fecha de la firma del contrato.  En caso de que se genere la única prórroga permitida como lo indica el numeral 4, la entrega dicho informe se realizaría la semana en la que se finalice el contrato. |

1. **MODALIDAD DE CONTRATACIÓN**

A suma alzada.

1. **PROPUESTA ECONÓMICA**

**El contratista deberá indicar en el Anexo C: Formulario de oferta de precios, el monto de reconocimiento y la comisión de éxito. Para fines referenciales, el valor mínimo de venta de la AERONAVE es de $2,286,017,512.15 (Dos mil doscientos ochenta y seis mil millones diecisiete mil quinientos doce con 15/100 Pesos Mexicanos).**

**Para tal efecto debe considerar lo siguiente:**

**7.1 ETAPA 1: Investigación de mercado y comercialización de AERONAVE**

El Licitante deberá indicar el MONTO DE RECONOCIMIENTO solicitado, el cual NO deberá exceder del 0.03% del valor mínimo de venta de la AERONAVE.

Para esta etapa, UNOPS únicamente pagará al contratista el monto de reconocimiento, debiendo el CONTRATISTA asumir cualquier gasto que incurra para ejecutar esta etapa, incluidos, entre otros, publicidad, publicaciones, viajes, horas de trabajo, honorarios legales, impuestos y cualquier otro costo o gasto.

**7.2 ETAPA 2: Venta de AERONAVE**

El Licitante deberá indicar la COMISIÓN DE ÉXITO solicitada en términos porcentuales (%), la cual será aplicada, en caso de venta, sobre el valor de venta final de la AERONAVE.

Para esta etapa, UNOPS únicamente pagará al contratista la COMISIÓN DE ÉXITO si es que se logra vender la aeronave, descontando el MONTO DE RECONOCIMIENTO pagado en la Etapa 1.

Si no se logra concretar la venta de la aeronave, NO se pagará la COMISIÓN DE ÉXITO; únicamente se pagará el monto de reconocimiento indicado en el numeral 7.1.

1. **LUGAR DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO**

La realización del servicio podrá realizarse de manera remota y/o presencial según sea necesario, debido a la situación actual de pandemia mundial ocasionada por el virus denominado SARS-COV2 (COVID-19). De requerir que el servicio sea presencial se coordinará, entre UNOPS y el contratista, el procedimiento a seguir.

1. **CONFORMIDADES DE LOS PRODUCTOS**

La conformidad de los entregables detallados en el numeral 5. PRODUCTOS A ENTREGAR, estará a cargo de la Oficina de UNOPS MÉXICO.

1. **PERFIL DEL LICITANTE**

Bajo la premisa de realizar una prestación de servicios especializada, el licitante deberá demostrar experiencia en la investigación de mercado, marketing y venta de al menos tres (3) aeronaves ejecutivas *WideBod*y VVIP de un valor mínimo de USD 100,000,000 cada aeronave. Dichos contratos deberán haber sido culminados en los últimos diez (10) años, computados desde la fecha de recepción de ofertas.

Para fines del presente proceso, el licitante deberá acreditar su experiencia con copia simple de (i) contratos u órdenes de servicios y (ii) su respectiva conformidad o constancia de prestación u otros documentos que fehacientemente acrediten la culminación del contrato.

1. **PERSONAL REQUERIDO**

Asimismo, a fin de realizar el citado servicio, objeto del presente proceso, será necesario que el contratista incluya dentro de su equipo de trabajo al siguiente personal:

* Un líder del equipo, con al menos diez (10) años de experiencia en el rubro de compra y venta de aeronaves. Además deberá acreditar haber liderado la venta de una aeronave ejecutivo VVIP, en los últimos diez (10) años.
* Dos consultores, con al menos cinco (05) años de experiencia en el rubro de compra y venta de aeronaves. Además deberán acreditar haber participado en la venta de al menos tres aeronaves.

El licitante deberá adjuntar los CV´s y certificados de trabajo del personal propuesto.

Durante la ejecución del contrato, UNOPS se reserva el derecho de solicitar el reemplazo de algún personal.

1. **FORMA DE PAGO**

Para la ETAPA 1 se pagará únicamente el MONTO DE RECONOCIMIENTO, el cual no deberá exceder del 0.03% del valor mínimo de la AERONAVE indicada en el numeral 7.

Para la ETAPA 2, UNOPS únicamente pagará al contratista la COMISIÓN DE ÉXITO si es que se logra vender la aeronave, descontando el MONTO DE RECONOCIMIENTO pagado en la Etapa 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | | |
| **No.** | **Porcentaje de Pago** | **Entregable** | **Plazo para el pago** |
| 1 | 30% del MONTO de RECONOCIMIENTO | **Entregable #2**  **Informe de Actividad de Investigación de Mercado.** | Dentro de los cinco días calendario de haberse otorgado la conformidad al entregable por parte de UNOPS y recibido la factura. |
| 2 | 30% del MONTO de RECONOCIMIENTO | **Entregable #3**  **Informe de la Etapa de Comercialización** | Dentro de los cinco días calendario de haberse otorgado la conformidad al entregable por parte de UNOPS y recibido la factura. |
| 3 | 40% del MONTO de RECONOCIMIENTO | **Entregable #4:**  **Etapa de enajenación** | Dentro de los cinco días calendario de haberse otorgado la conformidad al entregable por parte de UNOPS y recibido la factura. |
| 4 | 100% de la COMISIÓN DE ÉXITO, descontando el pago por concepto de MONTO DE RECONOCIMIENTO de la etapa 1. | **Los entregables 1, 2, 3, 4** | Se pagará al contratista cuando se cumplan las dos condiciones:   * Firma del contrato de venta de la aeronave entre el Gobierno de México y el comprador. * UNOPS recibe los fondos para cubrir el monto de la comisión de éxito por parte del Gobierno de México. * Recepción de la factura. |
|  | | | |

**13. CONDICIONES PARA LA REALIZACIÓN DEL PAGO DE LA COMISIÓN DE ÉXITO**

Las condiciones para el pago de la comisión de éxito una vez que se sepa el valor de venta de la AERONAVE son las siguientes:

* Aceptación de la oferta y venta de la AERONAVE por parte del Gobierno Mexicano;
* La firma del contrato de venta por el Gobierno de México y el comprador;
* El contrato de compraventa indicará el monto en el que se vendió la AERONAVE en donde incluirá el porcentaje y monto que se le debe pagar al Contratista.
* Recepción por parte del Gobierno Mexicano del monto de la venta;
* Transferencia del monto por la comisión de éxito del Gobierno mexicano a UNOPS.

**14. PENALIDADES**

Salvo en las situaciones de fuerza mayor establecidas en las Condiciones Generales del Contrato de UNOPS, si el Contratista incumple con sus obligaciones en virtud del Contrato, incluyendo pero no limitado a entregar los productos de conformidad con el Contrato, UNOPS podrá, sin perjuicio de cualquier otro recurso disponible en virtud del Contrato, deducir del precio del Contrato, en concepto de liquidación de daños y perjuicios, una cantidad equivalente al 0,3% del precio total original del Contrato, por cada día de retraso y hasta que se haga efectiva la entrega o se cumpla con los términos del Contrato. La deducción no podrá superar el 10% del precio total del Contrato. Una vez alcanzado este límite UNOPS tendrá derecho a finalizar el Contrato de acuerdo con las Condiciones Generales del mismo.

NOTA: Estas penalidades se deducen del pago total correspondiente a la Etapa 1. No se aplicará penalidad por el atraso de la venta de la AERONAVE o en caso que no se realice la venta de la AERONAVE.

**15. CONFIDENCIALIDAD**

El licitante se compromete a mantener en reserva cualquier información que le sea suministrada por UNOPS, excepto cuando esta sea del dominio público o resultare estrictamente necesario para el cumplimiento del contrato. En este último caso, la empresa requerirá la debida autorización expresa de UNOPS. Asimismo, el licitante se obliga a firmar el correspondiente Acuerdo de Confidencialidad.

**16. CONFLICTO DE INTERESES y CONFORMIDAD CON LAS LEYES**

El licitante no deberá tener conflicto de intereses o relaciones/vínculos comerciales directos con los potenciales compradores. En caso de existir algún conflicto de intereses sobreviniente durante la ejecución del contrato, lo deberá informar inmediatamente a UNOPS.

Además, el CONTRATISTA deberá cumplir con las normas éticas y de integridad empresarial aplicables exigidas por UNOPS y las leyes anti corrupción y blanqueo de capitales.

**17. DENTRO DEL MARCO DE ADQUISICIONES SOSTENIBLES**

El licitante deberá demostrar su compromiso de incorporar la sostenibilidad en sus propias operaciones (de conformidad con las consideraciones sociales, ambientales y económicas) para lo cual deberá presentar, al menos, uno de estos documentos:

1.- Copia de las políticas de sostenibilidad de la organización, o

2.- El más reciente informe de responsabilidad social, o

3.- Un plan que incluya una estrategia de prácticas sostenibles para mitigar el impacto negativo sobre el medio ambiente durante la ejecución del contrato.