



## 1. OBJETO

**Objeto de la Negociación:** La presente negociación tiene como objeto a través del Mercado de Compras Públicas - MCP - de la Bolsa Mercantil de Colombia - BMC, prestar el servicio de transporte terrestre automotor público especial con conductor para transportar en el territorio nacional recurso humano de la entidad, materiales de capacitación, población víctima y equipamiento requerido para la realización de jornadas de atención, fortalecimiento del manejo de los bienes dentro del inventario del Fondo Para la Reparación de las Víctimas FRV y demás actividades de cobertura en materia de atención a víctimas, cuyas características técnicas se encuentran detalladas en la ficha técnica de producto y sus anexos, adjuntos al presente documento de conformidad con el procedimiento establecido en el Reglamento de Funcionamiento y operación de la Bolsa para el Mercado de Compras Públicas

**Modalidad de Adquisición:** La negociación se realizará bajo la modalidad de puja por precio en una sola operación, como se detalla a continuación.

TIPO DE VEHICULO	DÍAS A FACTURAR PROMEDIO POR TIPO DE VEHÍCULO POR MES
44 CAMIONETAS 4x4 POR DEMANDA Y FIJAS	22 días
2 CAMIONETAS 4X2 STACIÓN WAGON	22 días

Las características técnicas del servicio, se encuentran detalladas en las fichas técnicas de servicio anexas y que hacen parte integral a este documento, así como las obligaciones descritas en este documento.

Una vez cerrada la negociación, el comisionista vendedor y su comitente vendedor informarán a la firma comisionista compradora y a la Dirección de Información de la Bolsa, los precios unitarios del servicio.

El comitente comprador podrá solicitar en la ejecución de la negociación la prestación del servicio al comitente vendedor por encima o por debajo de los días pactados en la rueda de negocios hasta en un diez por ciento (10%), previa aceptación del comitente vendedor, el margen de variación en cantidad de servicios antes señalado de más o menos, es posible siempre y cuando el comitente comprador la solicite con 15 días hábiles de anticipación a la fecha establecida de la prestación del servicio.

Una vez cerrada la negociación y a efecto de conocer los precios de la prestación del servicio para cada tipo de vehículo se procederá de la siguiente manera:

***LISTADO TOTAL DE SERVICIOS POR VEHÍCULO CON EL PRECIO MÁXIMO A PAGAR POR DÍA DE ACUERDO CON EL SONDEO DE MERCADO REALIZADO POR EL COMITENTE COMPRADOR.***

Tipo de Vehículo	Valor máximo por día a todo costo en el territorio Nacional
------------------	---



<b>CAMIONETA 4X4 POR DEMANDA</b>	426.000
<b>CAMIONETAS STATION WAGON</b>	415.909

El comitente comprador solicitará el servicio de transporte terrestre especial por día como mínimo en el 70% de días proyectados al cierre de la negociación, pudiendo solicitar hasta el 100%. El precio establecido en la negociación, será el de liquidación y pago de la totalidad de los servicios solicitados y efectivamente prestados.

El comitente comprador podrá solicitar al comitente vendedor a través del comisionista hasta el 10% del margen de variación.

El valor máximo a pagar por día de cada uno de los servicios requeridos por tipo de vehículo será el que resulte de aplicar las siguientes formulas:

$$\text{Formula 1: } \frac{\text{Precio Total Base}}{\text{del Servicio}} - \text{Valor Negociación} = \text{Diferencia}$$

$$\text{Formula 2: } \frac{\text{Diferencia}}{\text{Precio Total Base}} \times 100 = \frac{\text{Variacion}}{\text{}}$$

El porcentaje de variación será el que se disminuirá al precio base de cada uno de los servicios por día para cada tipo vehículo, tomando el número entero más cercano a la unidad por debajo.

Al finalizar la rueda de negociación el comitente vendedor informará el valor definitivo del servicio de transporte por día para cada tipo de vehículo. El valor que se negocie se mantendrá fijo para cada tipo de vehículo durante la vigencia de la negociación el cual debe ser informado a la Sociedad Comisionista Compradora y a la Dirección de Información de la Bolsa, por parte de la comisionista vendedora, a más tardar el día de celebración de la rueda de negociación antes de las 05:00 p.m.

Cualquier otro costo derivado del servicio serán asumido por el comitente vendedor, incluidos los peajes a nivel nacional.

## **2. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN**

El valor máximo de los Servicios a adquirir será de **TRES MIL QUINIENTOS QUINCE MILLONES OCHOCIENTOS SESENTA MIL SEISCIENTOS CINCUENTA PESOS CON OCHENTA Y OCHO CENTAVOS M/CTE. (\$3.515.860.650,88)**, valor que no incluye IVA, comisiones, impuestos, tasas, gravámenes, costos de bolsa.

## **3. OBLIGACIONES DEL COMITENTE COMPRADOR**

Además de las **obligaciones propias** de la naturaleza de la operación y de las legales reglamentarias que le son aplicables al comitente comprador, tendrá las siguientes:

1. El comitente comprador debe entregar la información requerida por el comitente vendedor para la ejecución de la negociación, de forma eficiente y con la antelación requerida.
2. Pagar el comitente vendedor, el valor estipulado en las condiciones y oportunidad prevista en la forma de pago, una vez se haya cumplido con el objeto de la negociación previo recibido a satisfacción por parte del supervisor de la negociación.



3. Exigir al comitente vendedor la ejecución idónea y oportuna del objeto de la negociación.
4. Designar el supervisor del contrato de comisión y de la negociación.
5. Presentar un informe mensual de ejecución del servicio prestado por el comitente vendedor.

#### **4. PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS SERVICIOS**

El **COMITENTE VENDEDOR** debe estar en disposición de prestar el servicio a partir del quinto día (5) calendario siguiente a la rueda de negociación en la que resultará adjudicatario y hasta el 31 de Diciembre De 2016, El comitente comprador, a través del supervisor de la negociación, deberá coordinar con el **Comitente Vendedor**, el proceso de prestación de servicios en los sitios donde se requiera hasta su destino final.

La solicitud de los servicios de transporte terrestre para las camionetas por demanda se hará en los primeros cinco (5) días de cada mes y en casos especiales la programación será entregada al comitente vendedor a más tardar el día inmediatamente anterior, para lo cual, el comitente vendedor deberá estar en la capacidad de prestar los servicios requeridos.

#### **4. SITIOS DE ENTREGA**

El servicio de transporte se debe ejecutar en todo el territorio nacional, teniendo en cuenta la cobertura que se presenta a continuación:

Camionetas 4x4 Fijas (20) y Por Demanda con disponibilidad de desplazamientos en todo el territorio nacional.

No	SEDE DIRECCIONES TERRITORIALES	Cantidad Vehículo x Sede.
1	DIRECCIÓN TERRITORIAL ANTIOQUIA - Medellín.	1
2	DIRECCIÓN TERRITORIAL ATLANTICO - Barranquilla.	1
3	DIRECCIÓN TERRITORIAL BOLIVAR - Cartagena.	1
4	DIRECCIÓN TERRITORIAL CAQUETA – Florencia y Huila.	1
5	DIRECCIÓN TERRITORIAL CAUCA - Popayán.	1
6	DIRECCIÓN TERRITORIAL CENTRAL - Bogotá.	1
7	DIRECCIÓN TERRITORIAL CESAR Y GUAJIRA - Valledupar.	1
8	DIRECCIÓN TERRITORIAL CHOCÓ - Quibdó.	1
9	DIRECCIÓN TERRITORIAL CÓRDOBA - Montería.	1



10	DIRECCIÓN TERRITORIAL EJE CAFETERO - Pereira.	1
11	DIRECCIÓN TERRITORIAL MAGDALENA - Santa Marta	1
12	DIRECCIÓN TERRITORIAL MAGDALENA MEDIO - Barrancabermeja.	1
13	DIRECCIÓN TERRITORIAL META Y LLANOS ORIENTALES - Villavicencio.	1
14	DIRECCIÓN TERRITORIAL NARIÑO - Pasto.	1
15	DIRECCIÓN TERRITORIAL NORTE DE SANTANDER Y ARAUCA - Cúcuta.	1
16	DIRECCIÓN TERRITORIAL PUTUMAYO - Mocoa.	1
17	DIRECCIÓN TERRITORIAL SANTANDER - Bucaramanga.	1
18	DIRECCIÓN TERRITORIAL SUCRE - Sincelejo.	1
19	DIRECCIÓN TERRITORIAL URABA - Apartado.	1
20	DIRECCIÓN TERRITORIAL VALLE - Cali.	1
<b>TOTAL VEHÍCULOS</b>		<b>20</b>

Camionetas 4x2 Station Wagon (número de camionetas 2) (Cobertura en Bogotá y disponibilidad de desplazamientos en todo el territorio nacional)

DENOMINACIÓN	SEDE	Cantidad Vehículo x Sede.
Sede Principal - Bogotá	Bogotá	2

## 5. FORMA DE PAGO

El comitente comprador pagará al comitente vendedor el valor de la negociación a través del Sistema de Compensación y Liquidación de la Bolsa Mercantil de Colombia en los siguientes términos:

Los pagos se realizarán dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la radicación de la facturación mensual del Comisionista Vendedor, las cuales deben ser radicadas dentro de los cinco (5) primeros días hábiles de cada mes, previa verificación de los servicios efectivamente prestados objeto de esta negociación en los sitios establecidos por el comitente comprador, a través de los informes entregados por los Director Territorial; coordinador o funcionario responsable de la Unidad y factura detallada de acuerdo al servicio prestado.

La facturación se realizará teniendo en cuenta solamente los servicios prestados y aprobados por el Comitente comprador en el acta de programación entregada para cada desplazamiento. Únicamente se reconocerán los valores correspondientes a los servicios que hayan sido prestados por el comitente vendedor, previo informe y autorización del supervisor encargado por el comitente comprador respecto a los servicios que autorice prestar.

**Requisitos para el Pago:**



1. Presentación de Factura o Cuenta de Cobro detallada que cumpla con todos los requisitos de ley, la cual debe ser elaborada a nombre del Comitente Comprador con Nit: 900.490.473 - 6. La cual deberá contener:

- Nombres y apellidos completos con el número de identificación del beneficiario.
- Dirección, ciudad, y teléfonos, del beneficiario del pago.
- Especificar el concepto de cobro, con una breve descripción del mismo.
- Firma del Beneficiario de la cuenta de cobro.
- Régimen a que pertenece el Comitente Vendedor seleccionado (común o simplificado).
- Indicar si es gran contribuyente responsable del I.V.A y/o Autorretenedor de Renta.

2. Presentación de certificación a la fecha, expedida por el Revisor Fiscal o el Representante Legal – de conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la ley 789 de 2002 – en la cual se acredite el cumplimiento del pago de las obligaciones derivadas de los aportes de sus empleados, a los sistemas de Salud, Riesgos Laborales, Pensiones y aportes a las de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Sena.

3. Acta de recibo a satisfacción expedida por parte del supervisor de la negociación designado por el comitente comprador a la radicación de la factura de los servicios mensuales efectivamente prestados. El recibo a satisfacción será expedido dentro de los diez (10) hábiles siguientes a la radicación de la factura con los soportes.

**PARÁGRAFO:** Los pagos de cada uno de los ítems anteriores se efectuarán dentro del plazo establecido, efecto para el cual la entidad adelantará los trámites pertinentes para realizar el pago dentro de dicho término.

El pago al Comitente Vendedor depende de la oportunidad y calidad en la presentación de los documentos e información señalados. Por tanto, el Comitente Vendedor deberá tener en cuenta que la presentación deficiente y/o tardía podrá conllevar a una demora en el pago. Por esta falta, el Comitente Comprador no asumirá responsabilidad, ni obligaciones adicionales a las descritas en la presente ficha técnica y en todos los casos informará de manera oportuna a través del COMISIONISTA COMPRADOR al COMISIONISTA VENDEDOR y a la BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A.

## **6. CONDICIONES Y OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA CORRESPONDIENTES AL COMITENTE VENDEDOR**

A efectos de participar en la rueda de negociación, el comisionista vendedor deberá dirigir a la Bolsa, a la Dirección de Estructuración de Negocios, una comunicación suscrita por el Representante Legal en donde certifique que ha verificado los requisitos establecidos en esta sección de la Ficha Técnica de Negociación, y que su cliente cumple con los mismos, así como, que ha verificado que su cliente está en condiciones de suministrar los bienes productos o servicios con el cumplimiento de los requisitos establecidos en la ficha técnica de producto anexa a este documento, así mismo, deberá indicar el número del Boletín de Negociación, el nombre de la entidad estatal, identificación del comitente vendedor en los que desea participar.

La certificación con todos los documentos habilitantes señalados, deben ser entregados a más tardar al tercer (3) día hábil siguiente a la publicación del boletín de negociación, antes de las 12:00 a.m., adjuntando cada uno de los documentos soportes de las condiciones exigidas en la presente ficha técnica de negociación, los cuales tienen que ser radicados debidamente foliados y con su respectivo índice que contenga los documentos de carácter jurídico y el otro los de carácter técnico, financiero y de experiencia. Para efectos de revisión,

La certificación junto con todos los documentos señalados, deben ser entregados a más tardar al tercer (3) día hábil siguiente a la publicación del boletín de compra, antes de las 12:00 a.m., adjuntando cada uno de los documentos soportes de los requisitos exigidos en la presente ficha técnica de negociación.



Nota 1: Los documentos tienen que ser radicados debidamente foliados y con su respectivo índice en una (1) carpeta o legajador, la cual contendrá todos los documentos en el siguiente orden JURIDICO, FINANCIERO, TÉCNICO Y EXPERIENCIA.

El día hábil siguiente de la entrega de la documentación, la Dirección de Estructuración de Negocios remitirá a las sociedades comisionistas que hayan radicado documentos, el resultado de la verificación documental, para lo cual, las sociedades comisionistas vendedoras deberán, el día hábil siguiente al envío de la verificación, a más tardar a las 02:00 p.m entregar los documentos sujetos a subsanación. La documentación que se allegue en este término, deberá contener la carta remisoria de la comisionista vendedora indicando el número del Boletín de Negociación e identificación del comitente vendedor.

Nota: En cumplimiento del Artículo 3.1.2.5.6.1 de la Circular Única de Bolsa, el término pactado anteriormente para la subsanación será único, por lo que, los documentos allegados con posterioridad no serán admitidos ni objeto de verificación documental.

El presente proceso en el plan anual de adquisiciones del comitente comprador está clasificado en UNSPSC como se indica a continuación, sin embargo no se considera una condición previa del mandante.

Grupo	Segmento	Familia	Clase	Productos
[F]servicios	78 Servicio de transporte almacenaje y correo	11 transporte de pasajeros	18 transporte de pasajeros por carretera	08

Código UNSPSC 78111808 Producto : Alquiler de vehículos

## **CONDICIONES JURIDICAS**

### **a. Carta de Presentación**

El Comitente Vendedor aportará el ANEXO No 1 (adjunto al presente documento) correspondiente a la carta de presentación que deberá ser entregada en original y firmada, anexando todos los documentos que se exigen para la presentación de la documentación en la que se deberá identificar claramente el sujeto jurídico y el ofrecimiento incondicional de ejecutar la negociación en caso de adjudicación; y manifestar el compromiso de acoger y respetar las reglas de la negociación.

Con la carta de presentación se entiende presentada la declaración por parte del interesado de no encontrarse incurso en alguna de las inhabilidades o incompatibilidades a que se refiere el Artículo 8 de la Ley 80 de 1993, ni en conflicto de interés que pueda afectar el normal desarrollo de la negociación a celebrarse.

### **b. Certificado de existencia de representación legal o certificado de matrícula mercantil**

Las personas jurídicas deberán presentar el certificado de existencia y representación legal o el documento que haga sus veces, con fecha de expedición no mayor a un (1) mes anterior a la fecha límite de presentación de los documentos, donde conste que, de acuerdo con su objeto social, cuenta con la capacidad jurídica para celebrar y ejecutar la negociación relacionados con el objeto de este proceso y que la persona jurídica ha sido constituida por lo menos con cinco (5) años de anterioridad a la fecha de apertura de la negociación y acreditar que su duración abarca como mínimo tres (3) años a partir de la fecha límite para presentar documentos. En caso de consorcio o unión temporal, cada uno de los integrantes deberá presentar este certificado.

Las personas jurídicas extranjeras sin sucursal domiciliada en Colombia, bien sea como interesados individuales o integrantes de consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura, acreditarán su existencia y representación legal,



mediante el certificado equivalente al que expiden las cámaras de comercio colombianas, emitido por organismo o autoridad competente del país de origen de la persona jurídica extranjera, con una fecha de expedición no superior a un (1) mes antes de la fecha límite de presentación de los documentos. Así mismo, deberán presentar los documentos previos a la negociación a través de apoderado facultado para tal fin, con arreglo a las disposiciones legales que rigen la materia.

Las personas naturales deberán presentar el certificado de matrícula mercantil o el documento que haga sus veces, con fecha de expedición no mayor a un (1) mes anterior a la fecha límite de presentación de los documentos, donde conste que, su actividad se encuentra directamente relacionada con el objeto de la presente negociación.

El objeto social o la actividad de todos los miembros que conforman la Unión Temporal o Consorcio deberán estar relacionados con el objeto del presente proceso.

**c. Documento de conformación del Consorcio o Unión Temporal si es la condición del oferente.**

Consorcio o Unión Temporal: Los proponentes que se presenten bajo una de estas modalidades deberán presentar el documento que acredite la conformación del Consorcio o Unión Temporal con el lleno de los requisitos exigidos por el parágrafo 1º del artículo 7º de la Ley 80 de 1993.

En el documento de constitución deberá constar la siguiente información:

- a. Los proponentes indicarán si su participación es a título de Consorcio o Unión Temporal.
- b. En caso de unión temporal deberán señalar los términos y porcentajes de su participación en la negociación y en la ejecución dela misma, los cuales no podrán ser modificados sin el consentimiento previo del comitente comprador
- c. Designar la persona que para todos los efectos representará el Consorcio o a la Unión Temporal y señalarán las reglas básicas que regulen las relaciones entre ellos y su responsabilidad.
- d. Indicar el término de duración del Consorcio o Unión temporal el cual no podrá ser inferior al plazo de ejecución del contrato y tres años más.

Para la presentación de los documentos que se enuncian, cada uno de los integrantes del Consorcio o de la Unión Temporal deberá acompañarlos y/o acreditarlos en forma individual, sin perjuicio del documento de constitución del Consorcio o Unión Temporal.

En los casos en que se conformen sociedades bajo cualquiera de las modalidades previstas en la ley con el único objeto de presentar documentos y participar en la rueda de negociación, celebrar y ejecutar la misma, la responsabilidad y sus efectos se regirá por las disposiciones previstas en la ley para los consorcios, por lo tanto en caso de uniones temporales es obligatorio señalar los términos y porcentaje de participación de cada integrante en la ejecución dela negociación, so pena de ser tomada como consorcio.

**e. Poder cuando los documentos se presenten por intermedio de un representante.**

Si las personas nacionales pretenden participar a través de apoderado, éste debe encontrarse debidamente facultado para participar en el proceso de selección que se derive de éste. Para acreditar esta representación deberán anexar copia de la escritura pública del poder general, o el poder especial autenticado o con nota de presentación personal, de conformidad con el artículo 74 del Ley 1564 de 2012 y el artículo 5º del Decreto 19 de 2012. La fecha de expedición y de autenticación o presentación personal, de tal documento, no podrá ser posterior a la fecha definitiva de cierre del proceso de selección.

**f. Apoderado para oferentes extranjeros**



Los oferentes extranjeros sin sucursal o domicilio en Colombia deberán participar a través de apoderado facultado para tal fin, con arreglo a las disposiciones legales que rigen la materia.

La persona natural o jurídica de origen extranjero, que no sea residente en Colombia, se podrá presentar, previo cumplimiento de los requisitos generales establecidos para tal fin, aplicables a los oferentes nacionales con las excepciones del caso y especialmente cumpliendo los siguientes requisitos:

- a) Cuando se trate de personas naturales extranjeras sin domicilio en el país o de personas jurídicas privadas extranjeras que no tengan establecida sucursal en Colombia, deberá acreditar la constitución de un apoderado (Poder Especial), domiciliado y residente en Colombia, debidamente facultado para participar y ejecutar la negociación en caso de adjudicación, así como para representarla administrativa, judicial o extrajudicialmente.
- b) Deberá adjuntar el certificado de existencia y representación legal o el documento equivalente del país en que se haya constituido legalmente. Si el mismo se encuentra en idioma distinto al español o castellano oficial de la República de Colombia, deberá adjuntar el texto en el idioma original acompañado de la traducción oficial respectiva. En el evento en que el oferente extranjero ostente limitación en su capacidad de contratación participar y ejecutar la negociación en caso de adjudicación deberá adjuntar el documento mediante el cual se remueva dicha limitación. En lo no previsto aquí expresamente se aplicará el régimen dispuesto para los nacionales colombianos y que le sea aplicable a los extranjeros.
- c) Los oferentes extranjeros, personas naturales sin domicilio o sucursal en Colombia o personas jurídicas extranjeras que no tenga establecida sucursal en el país, NO están obligadas a estar inscritas en el RUP
- d) El oferente extranjero deberá relacionar y certificar la experiencia exigida en este proceso. En el evento en que dicha experiencia se haya obtenido en país distinto a Colombia, para efectos de certificarla deberá adjuntar la certificación respectiva que deberá cumplir con los requisitos establecidos en este documento. Adicionalmente, si la certificación se encuentra en idioma distinto al de la República de Colombia, deberá adjuntarse además del documento en idioma extranjero, la traducción oficial del documento, tal y como lo establece tal y como lo establece el artículo 260 del Código de Procedimiento Civil Colombiano derogado por el literal c) del artículo 626 de la Ley 1564 de 2012. Rige a partir del 10. de enero de 2014, en forma gradual, en los términos del numeral 6) del artículo 627><Artículo modificado por el artículo 1, numeral 119 del Decreto 2282 de 1989.

Nota 1: En el evento de resultar favorecido con la adjudicación un proponente extranjero sin domicilio ni sucursal en Colombia, para efectos de poder ejecutar la negociación deberá previamente constituir una sucursal en Colombia en los términos del Código de Comercio, de acuerdo con lo señalado en los Artículos 471 y 474 del citado Código.

Nota 2: En cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 874 del Código de Comercio, en concordancia con el Artículo 28 de la Ley 9 de 1991, el Artículo 3 del Decreto 1735 de 1993 y la Resolución No. 8 de 2000, modificada por la Resolución 6 de 2006, emanada del Banco de la República, el valor en pesos colombianos de la negociación o contratos celebrados en moneda distinta será el de la fecha de su suscripción o firma de acuerdo con la tasa de cambio oficial que indique el Banco de la República.

**e. Acta de junta de socios o del órgano competente**

De conformidad con el certificado de existencia y representación legal y/o los estatutos, en caso de que las facultades del Representante Legal estén limitadas por razón del monto y/o tipo de las obligaciones que puede adquirir a nombre de la persona jurídica o sociedad, se debe presentar copia del acta expedida como lo determina el Código de Comercio, en la que se señale que ha sido facultado por el órgano social competente para comprometer a la sociedad como mínimo hasta por el valor del presupuesto o el tipo de obligación, según corresponda, o en su defecto, presentar la certificación del Secretario de



la Junta u órgano social competente donde conste la autorización correspondiente. En el caso de los Consorcios y Uniones temporales, este requisito procederá de igual forma para cada una de las sociedades o personas jurídicas que los integren. La fecha de expedición de tal documento, no podrá ser posterior a la fecha definitiva de entrega de los documentos.

**e. Fotocopia del documento de identidad del representante legal y/o su apoderado o persona natural.**

Las personas naturales colombianas deberán presentar copia de su cédula de ciudadanía. Las personas naturales extranjeras, deberán acreditar su existencia mediante la presentación de copia de su pasaporte, y si se encuentran residenciadas en Colombia, mediante la presentación de copia de la cédula de extranjería expedida por la autoridad colombiana competente.

En caso de personas jurídicas, aportará copia de la cédula de ciudadanía del Representante Legal.

En el evento de los Consorcios o Uniones temporales, se presentará copia de la cédula de ciudadanía del Representante Legal de cada uno de las personas jurídicas integrantes de éstos, y de las cédulas de las personas naturales integrantes.

**f. Certificaciones sobre el cumplimiento de las obligaciones de seguridad social y pago de aportes parafiscales.**

De conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y el Artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, a la fecha de la presentación de los documentos, el Proponente persona jurídica con personal vinculado laboralmente, deberá aportar certificaciones del cumplimiento de sus obligaciones con el sistemas de salud, riesgos laborales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje, cuando a ello haya lugar, mediante certificación expedida por el revisor fiscal, cuando este exista de acuerdo con los requerimientos de ley, o en su defecto por el Representante Legal, la cual deberá en todo caso, acreditar el cumplimiento de la obligación como mínimo en los seis (6) meses anteriores a la presentación de la oferta. Este requisito es exigible para personas jurídicas con personal vinculado laboralmente.

En caso que el Proponente persona jurídica no tenga personal a cargo y por ende no esté obligado a efectuar el pago de seguridad social y aportes parafiscales en relación con personal, debe indicarlo así en la certificación expedida por el revisor fiscal o por el Representante Legal, según sea el caso, estos últimos bajo la gravedad del juramento, el cual se entiende prestado con la presentación del documento.

Si la participación es por un Consorcio o Unión temporal, cada uno de sus miembros deben presentar de manera independiente la correspondiente certificación según se encuentre en las situaciones antes expuestas.

**g. Verificación del sistema de información de registro de sanciones y causas de inhabilidad (SIRI) de la Procuraduría General de la Nación.**

De conformidad con lo previsto en el artículo 1º de la Ley 1238 de 2008 y con el fin de verificar los antecedentes disciplinarios del Proponente y cada uno de sus integrantes cuando el mismo sea un Consorcio o una Unión temporal, toda vez que de las sanciones disciplinarias también se desprenden inhabilidades, para lo cual, deberá allegar la consulta correspondiente a la persona natural en caso de las personas naturales y a la persona jurídica y la persona natural que actúa como Representante legal.

**h. Verificación de antecedentes judiciales del ministerio de defensa nacional – policía nacional**



De conformidad con lo previsto en el artículo 94 del Decreto 19 de 2012 y con el fin de verificar los antecedentes judiciales del Proponente (Representante Legal de persona jurídica o Consorcio o Unión temporal, persona natural), deberá allegar la consulta de los antecedentes judiciales realizada a través de la página web de la Policía Nacional.

En caso que el Representante Legal de la persona jurídica o del Consorcio o Unión temporal, según el caso, registre antecedentes judiciales consistentes en sentencia judicial condenatoria con pena accesoria de interdicción de derechos y funciones públicas, se entenderá que no puede participar en la negociación.

**i. Verificación de no inclusión en el Boletín de Responsables Fiscales**

Con el fin de acreditar el cumplimiento de la anterior obligación, deberá allegar el certificado la consulta correspondiente a la persona natural en caso de las personas naturales y a la persona jurídica y la persona natural que actúa como Representante legal, que no se encuentre (n) reportado (s) en dicho boletín.

**j. Registro Único de Proponentes**

El proponente nacional o extranjero con domicilio o sucursal en Colombia y cada uno de sus integrantes si el mismo es un consorcio o una unión temporal, deberán adjuntar la certificación de su inscripción vigente y en firme en el Registro Único de proponentes de la Cámara de Comercio de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 6º de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 221 del Decreto 19 de 2012, en concordancia con el artículo 2.2.1.1.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015.

La inscripción en el RUP por parte del proponente y cada uno de sus integrantes en el caso de consorcios y uniones temporales, debe estar vigente y en firme.

## **CONDICIONES FINANCIERAS**

### **DOCUMENTOS PARA ACREDITAR LA CAPACIDAD FINANCIERA**

Todos los proponentes deberán estar inscritos en el Registro Único de Proponentes y aportar el documento vigente y en firme, con corte a 31 de diciembre de 2014 ó 31 de diciembre de 2015 con el fin que la entidad realice la verificación de las condiciones de carácter financiero

De conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, Artículo 6º la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012 y el Decreto 1082 de 2015, la capacidad financiera será objeto de verificación y por lo tanto, podrá complementarse en los términos que establezcan las citadas normas.

### **INDICADORES FINANCIEROS**

El objeto de la verificación financiera es validar si los proponentes cuentan con la capacidad exigida.

Para verificar la capacidad financiera a título de condición previa a la negociación, es decir, si cumple o no cumple, se evaluará teniendo en cuenta los siguientes indicadores:

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO
Índice de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mayor o igual a 1.6



Índice de Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	Menor o igual al 60%
Razón de Cobertura de Intereses	Utilidad Operacional / Gastos de Intereses	Mayor o igual a 4
Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	20% del presupuesto asignado

Se considera que el oferente cumple con la capacidad financiera solicitada y que puede participar en la negociación si cumple en cada indicador los márgenes anteriormente establecidos. No obstante, para el indicador de razón de cobertura de intereses, los oferentes cuyos gastos de intereses sean cero (0), no podrán calcular el indicador de razón de cobertura de intereses. En este caso el oferente cumple el indicador, salvo que su utilidad operacional sea negativa, caso en el cual no cumple con el indicador de razón de cobertura de intereses.

### **CONSORCIOS Y UNIONES TEMPORALES**

Cuando se trate de consorcios y uniones temporales se debe especificar de forma clara el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes, de tal forma que la sumatoria sea el cien por ciento (100%).

Cada uno de los integrantes de los consorcios o uniones temporales en forma independiente presentarán el Registro Único de Proponentes (RUP) vigente y en firme.

La forma para evaluar la capacidad financiera se hará por ponderación, es decir, se calculará el grado de participación de cada uno de los componentes y se realizará la sumatoria de las diferentes variables, así:

$$((\text{Valor del Activo corriente participante A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor del Activo corriente participante B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

LIQUIDEZ=

$$((\text{Valor del Pasivo corriente participante A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor del Pasivo corriente participante B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

$$((\text{Valor del Pasivo total participante A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor del Pasivo total participante B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

ENDEUDAMIENTO=

$$((\text{Valor del Activo total participante A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor del Activo total participante B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$



((Valor utilidad operacional participante A \* % de participación) + (Valor utilidad operacional participante B \* % de participación)+....)

COBERTURA DE INT=

((Valor gasto de intereses participante A \* % de participación) + (Valor gasto de intereses participante B \* % de participación)+....)

CAPITAL DE TRABAJO=

Capital de trabajo de Trabajo de participante A + Capital de trabajo de Trabajo de participante B

### **PROPONENTES EXTRANJEROS**

Las personas jurídicas extranjeras deberán presentar la certificación de indicadores financieros firmada por el Representante legal, acompañada de traducción simple al idioma español, con los valores re-expresados a la moneda funcional colombiana, a la tasa de cambio de la fecha de cierre de los mismos, avalados con la firma de un contador público con Tarjeta Profesional expedida por la Junta Central de Contadores de Colombia. La información debe ser presentada en español y moneda legal colombiana, por ser ésta la unidad de medida por disposición legal.

Por lo anterior y para permitir la pluralidad de oferentes, los proponentes naturales sin domicilio en Colombia y las personas jurídicas extranjeras sin sucursal en Colombia, que de acuerdo con las normas aplicables aprueben sus estados financieros en una fecha distinta a 31 de diciembre de cada vigencia, deben presentar la información financiera a 31 de diciembre de 2015, informe suscrito por el representante legal junto con un pre-informe de auditoría en el cual el auditor o el revisor fiscal certifique que: (a) la información financiera presentada a la Entidad Estatal es la entregada al auditor o revisor fiscal para cumplir su función de auditoría; y (b) el proponente en forma regular y para ejercicios contables anteriores ha adoptado normas y principios de contabilidad generalmente aceptados para preparar su información y estados financieros.

NOTA: En el evento de que cualquiera de estos requerimientos no sea aplicable en el país del domicilio del oferente extranjero, el Representante Legal o el apoderado en Colombia, deberá hacerlo constar bajo la gravedad de juramento.

### **DOCUMENTOS PARA LA VERIFICACIÓN DE LA CAPACIDAD ORGANIZACIONAL DEL PROPONENTE**

Todos los proponentes deberán estar inscritos en el Registro Único de Proponentes y aportar el documento vigente y en firme, para la verificación de la capacidad organizacional.

De conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, Artículo 6 la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012 y el Decreto 1082 de 2015, la capacidad organizacional será objeto de verificación.

### **INDICADORES PARA VERIFICAR LA CAPACIDAD ORGANIZACIONAL**

El objeto de la verificación de la capacidad organizacional es medir el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del proponente.

El oferente deberá acreditar una capacidad organizacional con el cumplimiento de los siguientes indicadores, los cuales miden el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del interesado.



INDICADOR	FORMULA	RESULTADO
Rentabilidad del Patrimonio	Utilidad Operacional / Patrimonio	Mayor o igual a 15%
Rentabilidad del Activo	Utilidad Operacional / Activo Total	Mayor o igual a 8%

Se considera que el oferente cumple con la capacidad financiera solicitada y que puede participar en la negociación si cumple en cada indicador los márgenes anteriormente establecidos.

### **CONSORCIOS Y UNIONES TEMPORALES**

Cuando se trate de consorcios y uniones temporales se debe especificar de forma clara el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes, de tal forma que la sumatoria sea el cien por ciento (100%).

La forma para evaluar la capacidad financiera se hará por ponderación, es decir, se calculará el grado de participación de cada uno de los componentes y se realizará la sumatoria de las diferentes variables, así:

$$((\text{Valor utilidad operacional participante A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor utilidad operacional participante B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

RENTABILIDAD

PATRIMONIO =

$$((\text{Valor patrimonio participante A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor patrimonio participante B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

$$((\text{Valor utilidad operacional participante A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor utilidad operacional participante B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

RENTABILIDAD

DEL ACTIVO =

$$((\text{Valor Activo total participante A} * \% \text{ de participación}) + (\text{Valor Activo total participante B} * \% \text{ de participación}) + \dots)$$

### **CONDICIONES TÉCNICAS**

#### **EXPERIENCIA ACREDITADA POR EL PROPONENTE**

Se verificará en el Registro Único de Proponentes que los contratos celebrados por el Comitente Vendedor para el servicio ofrecido estén relacionados con el código 78111808 UNSPSC



Grupo	Segmento	Familia	Clase	Productos
[F]servicios	78 Servicio de transporte almacenaje y correo	11 transporte de pasajeros	18 transporte de pasajeros por carretera	08

Código UNSPSC 78111808 Producto : Alquiler de vehículos

Los valores de los contratos certificados en el RUP sumados deben ser iguales o superiores al presupuesto oficial determinado para el presente proceso expresado en SMMLV, es decir: 5.099 SMMLV.

Se tendrá en cuenta únicamente los contratos ejecutados a la fecha de presentación de los documentos.

La experiencia del oferente plural (Consorcios, Uniones Temporales y promesa de sociedad futura), corresponderá a la suma de la experiencia en los cuales el Proponente tenga o haya tenido participación para cada uno de los bienes, y servicios ofrecidos en la clasificación antes mencionada.

- a) Cuando los contratos con los cuales se pretenda acreditar esta experiencia sean ejecutados bajo la modalidad de Consorcios o Unión Temporal, se deberá especificar el porcentaje (%) de participación de cada uno de los miembros, o anexar copia del contrato en el que se mencione el porcentaje de participación y únicamente será tenido en cuenta en valor del contrato en forma proporcional a su porcentaje de participación.
- b) En caso de Consorcios o Uniones Temporales, esta experiencia podrá ser acreditada por uno solo de los integrantes del Consorcios o Unión Temporal.

#### **CERTIFICACIÓN SUSCRITA POR EL REPRESENTANTE LEGAL:**

El comitente vendedor deberá adjuntar certificación suscrita por el representante legal que contenga la información que señala a continuación: Información sobre la sede administrativa Principal ubicada en la Ciudad de Bogotá, característica, dirección, y números de teléfonos fijo y de teléfonos celulares, y correo electrónico.

- Allegar copia de la Resolución de Habilitación Ministerio de Transporte de Pasajeros, mediante el cual se le habilita el servicio público de transporte terrestre especial para pasajeros. En caso de uniones temporales o consocios se debe aportar por cada uno.
- Allegar certificación de la empresa aseguradora en donde indique el número de póliza y vigencia de la póliza de responsabilidad civil extracontractual. En caso de uniones temporales o consocios se debe aportar por cada uno.
- Allegar Copia de la última Resolución de fijación de la Capacidad Transportadora, expedida por el Ministerio de Transporte. En caso de uniones temporales o consocios se debe aportar por cada uno.

#### **7. REVISIÓN Y ACEPTACIÓN DOCUMENTAL**

No se tendrán en cuenta documentos que no se ciñan estrictamente a los requisitos solicitados.



Una vez adjudicada la operación, los documentos soporte de los requisitos del comitente vendedor deberán ser solicitados por el comisionista comprador en la Dirección MCP, al día siguiente que se celebre la rueda de negocios antes de las 5:00 p.m., a fin de que ésta última los entregue al comitente comprador para la revisión, aceptación o rechazo de los mismos, para lo cual contará con un máximo de dos (2) días hábiles contados a partir del día siguiente a la negociación.

La sociedad comisionista compradora se obliga a informar a la Dirección MCP mediante certificación suscrita por el representante legal, manifestando el cumplimiento, aceptación o rechazo por parte del comitente comprador de los documentos soporte de los requisitos de los comitentes vendedores como máximo el tercer (3) día hábil siguiente a la rueda de negociación, de no hacerlo la Bolsa entenderá la aceptación de los mismos por parte de la punta compradora.

## **8. PROCEDIMIENTO DE DESCUENTOS**

El comitente vendedor deberá cumplir con los tiempos establecidos para presentarse a atender el servicio encomendado y con los estándares acordados en el presente documento.

Así pues, se ha dispuesto, que si el comitente vendedor incumple con alguno de los presentes términos, el comitente comprador podrá aplicar el siguiente descuento según el siguiente cuadro:

<b>Descuento promedio por hora de retraso a la presentación de la hora fijada para la prestación del servicio requerido por parte de la UNIDAD</b>	
<b>CONCEPTO DE DESCUENTO</b>	<b>DESCUENTO POR HORA DE RETRASO</b>
Quien exceda hasta en (1) una hora el tiempo estipulado para presentarse a la prestación del servicio se realizará un descuento del 5% del valor del servicio prestado hasta un 10% (MÁXIMO DOS HORAS)	05%- 10%
Por cada hora adicional posterior a las dos (2) horas de retraso a la fijada para la prestación del servicio se realizará un descuento del 15% del valor total del servicio.	15% del valor del servicio
Por primer servicio no prestado durante la vigencia de la negociación	15% del valor de la factura promedio diaria del mes donde se dejó de prestar el servicio
Por segundo servicio no prestado durante la vigencia de la negociación	20% del valor de la factura promedio diaria del mes donde se dejó de prestar el servicio
Por tercer servicio no prestado durante la vigencia de la negociación	30% del valor de la factura promedio diaria del mes donde se dejó de prestar el servicio
Por cuarto servicio no prestado durante la vigencia de la negociación	40% del valor de la factura promedio diaria del mes donde se dejó de prestar el servicio
Por quinto servicio no prestado y en adelante durante la vigencia de la negociación	50% el valor de la factura promedio diaria del mes donde se dejó de prestar el servicio



**NOTA 01:** En el evento de retraso la prestación del servicio deberá respetar las horas diarias de prestación del servicio estipulado en el objeto de la negociación fijada en el presente documento y en la ficha técnica de servicio que corresponden a (15 horas diarias).

**NOTA 02:** La única excepción será cuando existan causas de fuerza mayor o causas atribuibles al Comitente Comprador, debidamente acreditadas.

#### **8. OBLIGACIONES DEL COMITENTE VENDEDOR**

**ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:** El comitente vendedor deberá tener en cuenta para ejecutar la negociación las especificaciones técnicas que se detallan a continuación:

- A. La solicitud de servicio será realizada por el funcionario y/o colaborador delegado por el comitente comprador, estas solicitudes se podrán realizar mediante correo electrónico, o vía telefónica en casos de emergencia, al comitente vendedor, quien deberá tener una disponibilidad permanente hasta la vigencia de la Negociación.
- B. El comitente vendedor recibirá los primeros cinco días de cada mes por parte del supervisor designado por el comitente comprador, la programación general de jornadas de atención, sin embargo cuando se presenten situaciones prioritarias, el comitente vendedor recibirá programación adicional el día anterior a la realización de la jornada, para lo cual deberá garantizar la disponibilidad del medio de transporte, con el fin de responder la operatividad de la estrategia.
- C. El material de apoyo a la gestión y los equipos tecnológicos necesarios para consultar y almacenar información serán embalados y transportados por el personal designado por el comitente comprador a través de los vehículos dispuestos para la prestación del servicio.
- D. Los conductores deben estar equipados con sistemas, que permitan una comunicación permanente entre el comitente vendedor y el comitente comprador.
- E. Cada uno de los conductores deberá portar carnet de la empresa que lo identifique ante las autoridades de tránsito y personas que lo exijan como responsable del vehículo que conduce para el servicio contratado por el comitente comprador.
- F. Las infracciones, multas y en general todos aquellos costos derivados de infringir las normas de tránsito correrán por cuenta del comitente vendedor.
- G. El comitente vendedor asume el suministro de gas, gasolina o diésel para todos los desplazamientos que requiera la entidad durante la ejecución de la negociación.
- H. El comitente vendedor deberá ejecutar la negociación poniendo a disposición del comitente comprador su experiencia y capacidad de gestión en el desarrollo de las líneas del Objeto de la negociación y de acuerdo con sus normas y procedimientos internos.
- I. El comitente vendedor será el único responsable del normal funcionamiento del servicio de transporte público terrestre automotor ante el comitente comprador. Para ello debe efectuar el respectivo mantenimiento preventivo y correctivo de cada uno de los vehículos, durante la ejecución de la negociación. Si ocurre algún hecho que afecte o pueda afectar las condiciones de la prestación eficiente del servicio, que impliquen una modificación, alteración, anormalidad o suspensión del mismo se debe informar oportunamente al comitente comprador, a más tardar dentro de las doce (12) horas siguientes a la ocurrencia del hecho.
- J. Prestar el servicio de transporte público terrestre automotor especial con conductor en todo el territorio nacional de conformidad con la ficha técnica de negociación y ficha técnica del producto, anexos y las indicaciones que brinde el supervisor de la negociación.



- K.** El comitente vendedor deberá garantizar el recurso humano acorde a los parámetros establecidos en la ficha técnica de negociación.
- L.** El comitente comprador reconocerá por valor hora adicional de servicio prestado de lunes a viernes, el valor de \$28.000 por hora.
- M.** El comitente comprador reconocerá por valor hora adicional de servicio prestado sábados, domingos y festivos, el valor de \$38.000 por hora.
- N.** Para el cálculo de consumo de combustible se debe tener en cuenta que: el kilometraje mensual aproximado por vehículo es de máximo 5.000 Kilómetros.
- O.** Cada uno de los vehículos debe tener un sistema de rastreo satelital, basado en el uso del GPS (Global Positioning System) que permita recopilar información, entre otras de las coordenadas geográficas, velocidad, latitud, longitud y rumbo del vehículo.
- P.** Contar con el sistema que trata el numeral anterior con los siguientes servicios:
  - A) Recibir información en tiempo real del desempeño de sus activos y empleados.
  - B) Analizar la información histórica y establecer correctivos para acciones futuras.
  - C) Tener comunicación bidireccional con sus unidades móviles.
  - D) Atención directa y especializada para los servicios de instalación y mantenimiento preventivo programado.
  - E) Acceso confidencial a la información del vehículo desde cualquier computadora de la entidad con acceso a Internet.
  - F) Soporte Técnico 24 horas al día, 365 días al año vía telefónica.
  - G) Mapas digitalizados de todo el país.
  - H) Claves para usuarios simultáneos (autorizados por el cliente).
  - I) Reporte mensual impresa y en medio digital.
- Q.** El comitente vendedor deberá estar disponible durante 15 horas diarias con un límite de horas de conducción no superior a las ocho (8) horas.
- R.** Las horas adicionales de servicio prestado no superaran las cien (100) horas mensuales.
- S.** El Comitente Vendedor dentro de los reportes que entregará al Comitente Comprador, deberá contar con procedimientos para salvaguardar la información bajo los principios de seguridad y confiabilidad de la información.
- T.** El Comitente Vendedor deberá garantizar la confidencialidad, integralidad y disponibilidad de la información al Comitente Comprador y velar por la seguridad de la misma.
- U.** El comitente vendedor deberá cumplir con los horarios establecidos y remitidos en dicha programación, ya que de esto depende el transporte del equipamiento y el personal requerido para la atención a la Población víctima.
- V.** El comitente vendedor deberá informar al conductor de aquellas jornadas en las que se requiera permanecer en el Municipio o lugar de destino, por más de dos (2) días, de tal forma que se prevea la entrega de los recursos correspondientes a los viáticos.



- W.** Para los vehículos 4x4 la disponibilidad obedecerá únicamente a la programación que establezca el comitente comprador, llegando a requerirse hasta 22 días al mes.
  - X.** El pago mensual se hará por servicio - día efectivamente solicitado por la Unidad, y facturado por el comitente vendedor.
  - Y.** Para los vehículos 4x2 la disponibilidad obedecerá únicamente en la ciudad de Bogotá pudiéndose desplazar a cualquier lugar del territorio nacional y llegándose a requerirse los 22 días al mes.
  - Z.** En caso de eventualidades que originen la NO prestación del servicio como, cierres de carreteras, derrumbes, condiciones climáticas adversas, fenómenos y/o desastres naturales, alteraciones del orden público en zonas de destino; las jornadas serán reprogramadas y dicha información será notificada oportunamente al comitente vendedor.
- AA.** El comitente vendedor deberá garantizar sin excepción la prestación del servicio de transporte siempre y cuando no se incurra en eventos de fuerza mayor o caso fortuito como por ejemplo las anteriormente mencionadas.
  - BB.** Quienes presten el servicio deberán allegar certificación de la empresa aseguradora en donde indique el número de póliza y vigencia de la póliza de responsabilidad civil extracontractual indicando las coberturas, así como los posibles daños ocasionados a terceros, en forma adicional al Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito, para poder obtener el permiso de Servicio de Transporte de pasajeros.
  - CC.** En cualquier caso los límites máximos y mínimos de velocidad deberán ser aquellos establecidos por las respectivas autoridades.
  - DD.** El Comitente Vendedor deberá ejecutar el transporte de pasajeros ida y regreso bajo su absoluta responsabilidad y riesgo en las cantidades y recorridos establecidos, deberá cumplir con la normatividad relacionada con el transporte de pasajeros, del mismo modo deberá cumplir con las disposiciones exigidas por la autoridad competente.
  - EE.** Propender por el bienestar y cuidado de cada uno de los pasajeros a través de los conductores al inicio durante el recorrido y al finalizar las respectivas rutas teniendo especial cuidado con las mujeres embarazadas, adultos mayores y discapacitados.
  - FF.** Los vehículos de transporte terrestre que prestará el servicio deberá encontrarse en excelentes condiciones técnicas y mecánicas, y el conductor prestará la máxima diligencia y cuidado con el transporte de los pasajeros; teniendo en cuenta las rutas y desplazamientos programados por el comitente comprador.
  - GG.** Realizar la revisión técnica - mecánica y de emisiones contaminantes de los vehículos automotores, en los términos y condiciones establecidos por la normatividad vigente y mantenerlos actualizados durante la vigencia y ejecución del contrato.
  - HH.** Dar cumplimiento a las normas consagradas en el Código Nacional de Tránsito.



**II.** Cumplir con las dimensiones y pesos, incluida carrocería y accesorios, que determine el Ministerio de Transporte.

**JJ.** Dotar, todos los vehículos, con el equipo de carretera que como mínimo debe tener:

- Un gato con capacidad para elevar el vehículo,
- Una cruceta,
- Dos señales de carretera en forma de triángulo en material reflectivo y provistas de soportes para ser colocadas en forma vertical o lámparas de señal de luz amarilla intermitentes o de destello.
- Chaleco Reflectivo.
- Un botiquín de primeros auxilios.
- Un extintor.
- Dos tacos para bloquear el vehículo.
- Caja de herramienta básica que como mínimo deberá contener: Alicate, destornilladores, llave de expansión y llaves fijas,
- Llanta de repuesto.
- Linterna.

**KK.** Tramitar y mantener vigente la licencia de tránsito correspondiente expedida por la autoridad competente.

**LL.** Tramitar y mantener vigente, para todos los vehículos, el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito, SOAT, de conformidad con las normas actualmente vigentes o aquellas que la modifiquen o sustituyan.

**MM.** Contar con el Registro Nacional Automotor que lleva el Ministerio de Transporte.

**NN.** Los conductores deben portar la licencia de conducción de acuerdo con la categorización requerida para el cumplimiento del objeto y obligaciones del contrato.

**OO.** Dotar el interior de los Vehículos con los mecanismos, establecidos en la normatividad vigente, que permitan el control de la velocidad.

**PP.** Debe dar cumplimiento a lo establecido en el Acuerdo No.43 de 2001, el cual fue adoptado como norma en el Código Nacional de Transito.

**QQ.** Contar con los permisos o licencias establecidas por la normatividad vigente para los sistemas de comunicaciones.

**RR.** Solo podrán ser conductores de transporte de pasajeros las personas mayores de edad, que carezcan de antecedentes penales, que acrediten capacitación en transporte y que cuenten con la autorización respectiva otorgada por la autoridad de tránsito correspondiente.

**SS.** Mientras se encuentren en servicio, los conductores de transporte deberán ser sometidos a pruebas de alcoholemia ante la autoridad de tránsito correspondiente, sin previo aviso. El examen deberá ser debidamente certificado.

**TT.** La certificación junto con la autorización de transporte de pasajeros, la licencia de conducción y el pasado judicial vigente, deberán ser portados en todo momento por el conductor.



## RECURSO HUMANO

El comitente vendedor deberá garantizar para la ejecución de la negociación el siguiente personal:

RECURSO HUMANO				VALOR A PAGAR FIJO MENSUAL
Funciones	Cantidad	Perfil Profesional	Experiencia	
Gerente del Proyecto	1	Profesional en Administración de Empresas o Ciencias Sociales o Económicas o Psicología	Mínimo tres (3) años de experiencia en dirección o gerencia o coordinación de programas o proyectos logísticos	\$ 3.000.000
Conductor	46	Bachiller	Mínimo tres (3) años de experiencia de transporte público o particular y no tener multas pendientes, Tener conocimiento de la zona en la cual opera.	Estipulado por el comitente comprador.

**Nota:** El sueldo del Gerente del Proyecto, deberá estar acorde con lo establecido por el comitente vendedor. Para cumplir con esta obligación el Comitente Vendedor deberá tener en cuenta todos los gastos directos e indirectos en lo que incurra para dicha contratación, este valor aplicará para cualquiera de las modalidades de contratación.

## COSTOS ASOCIADOS AL SERVICIO TENIENDO COMO BASE EL SONDEO DE MERCADO.

El comitente vendedor deberá tener en cuenta todos los costos asociados para la prestación del servicio entre otros los siguientes:

Vehículo, combustibles, repuestos, mantenimiento, parqueaderos, conductor (salario y sus prestaciones sociales, alimentación y dotación) y cualquier otro costo derivado del servicio serán asumidos por el Comitente Vendedor, incluidos los peajes a nivel nacional.

## INFORME JORNADAS DE ATENCIÓN A MUNICIPIOS

El comitente vendedor deberá entregar mensualmente un informe de operación de cada uno de los vehículos, donde se especifique claramente los recorridos establecidos y los costos en los que incurrió en la prestación del servicio, Informe de servicios de transporte prestado, identificando tipo de vehículo, lugares de desplazamiento, fechas y personal responsable a quien se le prestó el servicio.

El comitente comprador deberá enviar diariamente un cuadro que contenga la relación actualizada de servicios solicitados con el objetivo de hacer seguimiento e informar oportunamente al comitente vendedor.

El Comitente Vendedor se encargara de prestar el servicio de transporte terrestre acordado (con las características definidas de tiempo, modo y lugar) con el cumplimiento de la solicitud inicial y las normas legales establecidas a nivel nacional.



Una vez prestado el servicio de transporte terrestre solicitado, el Comitente Vendedor elaborará el documento donde se relacione el servicio prestado y que certifique el recibido a satisfacción del Director territorial, funcionario o supervisor, ya que tendrá que firmarlo en señal de aval y conformidad con el servicio prestado por el Comitente Vendedor.

1. Prestar el servicio público de transporte terrestre especial para pasajeros, con conductor, en la ciudad de Bogotá, y en el territorio Nacional cuando la Unidad lo requiera, para cumplir la función básica de movilidad y desplazamiento.
2. El comitente vendedor deberá acreditar la afiliación de los conductores de los vehículos a los Sistemas de Seguridad Social, lo cual significa estar vinculados a una EPS, a un Fondo de Pensiones, a una ARL y a la Caja de Compensación Familiar.
3. Garantizar a la Unidad el funcionamiento de la estrategia “UNIDADES INTEGRALES MÓVILES”, cumpliendo con las especificaciones respecto al servicio de transporte público terrestre automotor con conductor, para transportar personal, equipos tecnológicos y materiales establecidos en la ficha técnica del producto, de conformidad con la normatividad legal vigente para el desarrollo de la negociación.
4. Hacer seguimiento a la operatividad, en cada una de las zonas establecidas por el comitente comprador, con el fin de garantizar el cumplimiento del objeto de la negociación.
5. Garantizar la correcta inversión de los recursos de la negociación.
6. Cumplir a cabalidad y garantizar el cumplimiento de lo establecido en la Ficha Técnica de Negociación, en la Ficha de producto, sus anexos y las especificaciones técnicas.
7. Los conductores no podrán hacer uso del teléfono celular mientras estén prestando el servicio de conducción.

#### **OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL COMITÉNTE VENDEDOR**

8. Tomar por cuenta propia un seguro que cubra a las personas y las cosas transportadas contra los riesgos inherentes al contrato de transporte.
9. Responder por todos los daños que sobrevengan a las personas transportadas desde el momento en que se haga cargo de éstas, incluyendo los daños causados por los vehículos utilizados y los que ocurran en los sitios de embarque y desembarque, estacionamiento o espera, o en instalaciones de cualquier índole que utilice el comitente vendedor adjudicatario para la ejecución de la negociación.
10. Responder por los daños ocasionados por el manejo inadecuado de las mercancías y, además, responderá por los perjuicios provenientes de la falta o deficiencia de embalaje, cuando, a sabiendas de estas circunstancias, se haga cargo de transportarlas.
11. El comitente vendedor será responsable de la contratación del Gerente de la Operación, para ello debe garantizar un proceso de selección efectivo para responder al máximo con el cumplimiento del perfil establecido para Gerente de proyecto.



12. Disponer de formatos controlados y parametrizados para todo el recurso humano de la operación, y para el control de los vehículos, los cuales deberán ser debidamente archivados en forma digital y física de acuerdo a los lineamientos impartidos por la Unidad
13. Exigir a las personas contratadas para el desarrollo de la negociación todas las garantías que estime convenientes para amparar el cabal cumplimiento de sus obligaciones y la calidad de los servicios prestados.
14. Velar por que los Conductores de los vehículos, ofrezcan un servicio adecuado que garantice el funcionamiento de la operatividad, basado en los principios de calidad, calidez y oportunidad.
15. Presentar al supervisor designado por el comitente comprador informes mensuales de cada uno de los vehículos donde se especifique claramente los recorridos establecidos.
16. El comitente vendedor deberá a través de su Gerente de proyecto asistir a reuniones de seguimiento cuando el comitente comprador se lo requiera.
17. Garantizar durante la vigencia de la negociación la disponibilidad de Vehículos y conductores, para que no sea interrumpido el servicio por ningún motivo, cumpliendo los estándares requeridos por el comitente comprador.
18. En el evento que el comitente vendedor llegará a recibir información suministrada por el comitente comprador durante la vigencia de la negociación, ésta es de propiedad del comitente comprador; por lo tanto, debe ser entregada al comitente comprador cuando se requiera en un dispositivo magnético y en archivos planos con la documentación requerida: de acuerdo a las especificaciones impartidas por el comitente comprador. Ninguno de los datos podrá ser utilizado por el comitente vendedor en ningún tiempo presente ni futuro, preservando el principio de confidencialidad de la información de la entidad.
19. Garantizar el funcionamiento del 100% de los vehículos en las diferentes zonas establecidas, cumpliendo con los horarios remitidos en las programaciones enviadas, ya que de esto depende el transporte del equipamiento y el personal requerido para la atención a la Población.
20. El comitente vendedor deberá en las fechas y horarios establecidos, disponer de lo necesario para llevar a cabo la operación de UNIDADES INTEGRALES MÓVILES, así mismo deberá analizar las rutas y aspectos relevantes del recorrido de tal forma que se garantice la oportunidad en el servicio el comitente vendedor deberá informar al conductor de aquellas jornadas en las que se requiera permanecer en el Municipio de destino, por más de un (1) día de tal forma que se prevea la entrega de los recursos correspondientes a los viáticos a cargo del COMITENTE VENDEDOR.
21. Si se requiere la ejecución de jornadas que no hayan quedado establecidas en la programación enviada, el comitente vendedor deberá garantizar la prestación del servicio siempre y cuando el comitente comprador le notifique con un (1) día de anterioridad al evento.
22. En los casos de cancelación de jornadas por fuerza mayor o caso fortuito el comitente vendedor deberá seguir los lineamientos e instrucciones establecidos por el comitente comprador e informado a través del supervisor (es) designado (s) por el comitente comprador, sin que se generen costos adicionales.
23. Realizar la asignación de los vehículos y conductores, en el momento que el comitente comprador lo requiera, de acuerdo con los tiempos pactados. La disponibilidad de los vehículos debe ser acorde a la programación remitida por el comitente comprador.



24. Remitir un listado para identificar a su personal al momento de la reunión inicial después de celebrada la negociación, en aras de la seguridad de las personas y bienes que regularmente utilizan el servicio. También deberá suministrar una lista actualizada de los conductores asignado(s) para la prestación del servicio, que incluyan su dirección, teléfono móvil y fijo, cédula y cualquier otra información que contribuya a una mejor prestación del servicio.
25. Suministrar a su personal, para la ejecución de la negociación, todos los elementos de protección y seguridad personal requerida para desarrollar adecuadamente sus labores y capacitarlos en temas de Seguridad y Salud Ocupacional, en cumplimiento de la normatividad vigente en la materia.
26. Reemplazar en forma inmediata al personal que por incapacidad o cualquier circunstancia no se presente a laborar. Así mismo, por solicitud del supervisor de la negociación 'por las razones debidamente sustentadas'.
27. Informar al comitente comprador cualquier reemplazo o asignación de personal nuevo para la ejecución de la negociación, el cual solo iniciará labores previa aceptación por parte del supervisor.
28. El comitente vendedor debe mantener al día los documentos básicos exigibles por la policía de tránsito o carreteras como son: Tarjeta de Propiedad, tarjeta de operación a nivel nacional vigente, certificado de emisión de gases vigente, seguro obligatorio, revisión técnico mecánica, debe exhibirlos cada vez que el comitente comprador o la autoridad competente lo requiera.
29. En caso de presentarse algún daño en el vehículo antes de iniciar el recorrido establecido, el comitente vendedor deberá garantizar la prestación del servicio, con el reemplazo del vehículo.
30. Si el vehículo presenta algún daño en la operación, el tiempo de reemplazo del mismo debe ser el correspondiente al tiempo de recorrido proyectado inicialmente desde la ciudad base de operación hasta el lugar donde sucedió el evento, una vez es notificado por el conductor.
31. Los vehículos serán de uso exclusivo del comitente comprador y no podrán ser utilizados en otras labores mientras se encuentren asignados y programados al servicio del comitente comprador.
32. El comitente vendedor deberá proporcionar y garantizar para el Gerente de la operación, el suministro adecuado, funcionamiento de un correo electrónico que garantice la confidencialidad de la información que se derive del manejo de esta cuenta. En caso de presentar fallas en este el comitente vendedor deberá solucionar esto en el término de 6 horas máximo.
33. Garantizar que los conductores de los vehículos deben encontrarse a paz y salvo por concepto comparendos, multas, sanciones, no deben tener antecedentes judiciales ni haber estado involucrado en accidentes de tránsito, y cumplir con los requisitos mínimos establecidos por el Ministerio de Transporte para operar este tipo de vehículos.
34. Incluir en los contratos del Gerente y de los conductores, cláusulas que garanticen la confidencialidad e indemnidad en cuanto al manejo de la información de la población objeto de la negociación. Con base en lo estipulado en el parágrafo 1 del art. 156 de la ley 1448 de 2011 de conformidad con el art. 15 de la constitución política.
35. Responsabilizarse de los subcontratos en caso que se requiera para dar cumplimiento al objeto contractual.
36. Realizar los actos requeridos para el perfeccionamiento, inicio y finalización de ejecución de la negociación, de conformidad con las obligaciones y aspectos fijados en la presente ficha técnica de negociación y de servicio.



37. Diseñar las actas de liquidación y liquidar los contratos que se deriven del desarrollo de la negociación.
38. Garantizar los honorarios establecidos por la Unidad para el Gerente de proyecto, para lo cual se deberá tener en cuenta todos los gastos directos e indirectos en lo que incurra para dicha contratación, este valor aplicará para cualquiera de las modalidades de contratación que se ejecuten.
39. El comitente vendedor accederá a facilitar el cumplimiento oportuno de las formalidades, y dará su firma o extenderá los poderes y documentos necesarios para tal fin según y cuando se lo solicite el comitente comprador, sin que éste quede obligada al pago de compensación alguna.
40. Garantizar la prestación del servicio con vehículos automotores tipo Station Wagon 4x2 y camioneta 4x4, modelos 2013 en adelante, con un Cilindraje entre los 2000 a 3500 c.c., y demás especificaciones señaladas en la ficha técnica del Producto
41. Celebrar los contratos que se requieran para dar cumplimiento a la negociación con empresas transportadoras autorizadas, para encargar la conducción, en todo o en parte a terceros, en los cuales se incluirá la cláusula de confidencialidad lo cual no se exonerará de la responsabilidad civil contractual y extra contractual, previa autorización del supervisor de la negociación sin que por ello se entiendan modificadas las condiciones de la negociación.
42. Contar como mínimo con una línea de celular, un teléfono fijo en la sede administrativa y una dirección de correo electrónico para la comunicación con supervisor de la negociación designado por el comitente comprador, para la realización de las solicitudes y para el seguimiento y monitoreo de las mismas.
43. Garantizar la infraestructura física con sede propia en la ciudad de Bogotá.
44. Contar con el Registro Nacional Automotor que lleva el Ministerio de Transporte.
45. Los conductores deben portar la licencia de conducción de acuerdo con la categorización requerida para el cumplimiento del objeto y obligaciones de la negociación.
46. Tramitar y mantener vigente, para todos los vehículos, el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito, SOAT, de conformidad con las normas actualmente vigentes o aquellas que la modifiquen o sustituyan.
47. Disponer de la capacidad logística y del recurso humano requerido que le permita cumplir a cabalidad con el objeto y las obligaciones de la negociación, incluidas en la presente ficha técnica de negociación y en la del servicio, de acuerdo con lo solicitado para cada caso en particular.
48. El comitente vendedor deberá asignar, en forma permanente, un Gerente de Proyecto quien será el enlace entre éste y el comitente comprador, y estará encargado de administrar y atender las necesidades de los vehículos, en forma inmediata, cada vez que sea requerido por los conductores o solicitado por parte del comitente comprador, el trámite de planillas de viaje, y proporcionar el dinero necesario para peajes, combustibles, y manutención que se requieran en los diferentes recorridos programados, en forma previa y oportuna.
49. El comitente vendedor deberá anexar los siguientes documentos al momento de la reunión inicial después de celebrada la negociación.

Tarjetas de propiedad de los vehículos que prestarán el servicio.

Seguros Obligatorios vigentes de los vehículos que prestarán el servicio.



Revisiones técnico- mecánicas al día de los vehículos, que lo requieran, que prestaran el servicio.

Seguros de todo riesgo de los vehículos que prestaran el servicio.

Relación de las placas de los vehículos que prestaran el servicio.

Licencias de conducción.

50. Allegar las hojas de vida del personal requerido por la entidad, y señalado en el acápite de especificaciones técnicas - RECURSO HUMANO, con los respectivos soportes los cuales deberán ser entregados máximo dos días después de cerrada la negociación al comisionista comprador.
51. En el caso que el funcionario o colaborador deba desplazarse de un departamento a otro y se requiera la planilla de circulación ésta será asumida por el comitente comprador en esta caso la Unidad para las víctimas, y el conductor deberá entregar la planilla original al funcionario responsable del servicio, o de lo contrario no será reconocido el valor de la planilla.
52. Movilizar a los funcionarios y elementos para las diferentes actividades que en cumplimiento de las funciones misionales.
53. Suministrar al Supervisor designado por el comitente comprador la información que le sea solicitada para verificar el correcto y oportuno cumplimiento de las obligaciones que contrae.
54. Acatar las instrucciones, sugerencias y recomendaciones que le sean impartidas por el Supervisor de la negociación designado por el comitente comprador en los términos y especificaciones establecidas en la presente ficha técnica de negociación y ficha técnica de servicio.
55. Las jornadas de conducción de los conductores diariamente no podrá exceder de (8) horas diarias, con disposición de quince (15) horas diarias de lunes a viernes, con la posibilidad de requerir el servicio los sábados, domingos y festivo.
56. El Comitente Vendedor deberá mantener y entregar mensualmente la planilla establecida por el comitente comprador como soporte de los servicios prestados con la firma del funcionario y/o colaborador del comitente comprador.
57. El Comitente Vendedor debe capacitar a los conductores en temas de seguridad personal, rutas seguras y autocuidado.
58. El Comitente Vendedor debe enviar la identificación del tipo de servicio (camionetas 4x4 y camionetas StationWagon), identificación del conductor (nombres y apellidos, número de documento, número de teléfono móvil celular), identificación del automotor (placa y modelo, tiempo (día, mes, año y hora), cantidad de automotores, y demás información que permita la adecuada prestación del servicio.
59. Las demás que sean inherentes a la naturaleza de la negociación.

**9. OBLIGACIONES NO COMPENSABLES POR EL SISTEMA DE COMPENSACIÓN, LIQUIDACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE GARANTÍAS DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A. Y A CARGO DE COMITENTE VENDEDOR**

Se entiende por obligaciones no compensables aquellas circunstancias diferentes a calidad, oportunidad y entrega, conforme a lo establecido en la presente ficha técnica de negociación, que la entidad considere debe incluir, para lo cual tendrá como respaldo la solicitud garantías adicionales tal como lo señala el artículo 2.2.1.2.2.18 del Decreto 1082 de 2015.

1. La indebida acreditación de las condiciones previas a la negociación.
2. El cumplimiento de las obligaciones con el sistema de seguridad social integral y aportes parafiscales de los trabajadores dispuestos para el cumplimiento de la ejecución.



Estas obligaciones serán cumplidas por fuera del Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A. y serán cumplidas directamente entre los comitentes, en consecuencia, la liberan de todo tipo de responsabilidad por el cumplimiento de estas obligaciones.

#### **10. GARANTÍAS ADICIONALES A CARGO DEL COMITENTE VENDEDOR**

El comitente vendedor deberá constituir, suscribir y otorgar a favor de la UNIDAD, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la adjudicación de la negociación, las siguientes garantías:

De acuerdo con lo establecido en el artículo 7 de la Ley 1150 de 2007, el Decreto 1082 de 2015, además de las garantías exigidas por el Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A., y para asegurar el total y estricto cumplimiento de todas las obligaciones derivadas de la operación, el comitente vendedor deberá constituir garantías que cubran como mínimo los siguientes amparos:

Beneficiario: UNIDAD PARA LA ATENCIÓN Y REPARACIÓN INTEGRAL A LAS VÍCTIMAS.

Tomador: Comitente vendedor.

Asegurado: UNIDAD PARA LA ATENCIÓN Y REPARACIÓN INTEGRAL A LAS VÍCTIMAS. Se aclara que en el texto de la póliza deberá incluirse la entidad con su respectivo NIT No. 900490473-6.

RIESGO	PORCENTAJE	SOBRE EL VALOR	VIGENCIA
Cumplimiento	20%	De la negociación	El término de ejecución de la negociación y ocho (8) meses más.
Calidad del Servicio	20%		El término de ejecución de la negociación y ocho (8) meses más
Pago de salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones laborales.	10%		El término de ejecución de la negociación y tres (3) años más.
Responsabilidad civil extracontractual	400 SMMLV		El término de ejecución de la negociación

En todo caso, corresponderá al comitente comprador, realizar todos los actos de verificación, estudio, seguimiento, ejecución, aprobación y custodia así como todos los demás actos que sean necesarios para la efectividad de las mismas.

El comitente vendedor deberá entregar al comitente comprador las pólizas dentro de los dos (2) días hábiles siguientes al cierre de la negociación para su respectiva aprobación.

Para la expedición de la póliza de Responsabilidad civil extracontractual se deberá tener en cuenta lo estipulado en el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.3.2.9 del Decreto 1082 de 2015.

#### **11. INTERVENTORÍA Y/O SUPERVISIÓN**

El comitente Comprador por cuenta de quien se celebra ésta operación utilizará mecanismos de intervención y/o supervisión para verificar el cumplimiento de la misma realizando seguimiento técnico, administrativo, financiero, contable y jurídico



sobre el cumplimiento de la operación, evidenciadas a través de reuniones de seguimiento, informes de ejecución, informes de supervisión y visitas.

La supervisión del contrato de comisión y de la negociación estará a cargo del Coordinador (a) del Grupo de Gestión Administrativa y gestión documental y el Coordinador del Fondo para la reparación de las Víctimas o quien designe el Secretario General de la Unidad.

Los supervisores tendrán las siguientes funciones:

- 1. Vigilar el cumplimiento de las obligaciones y compromisos del contrato de comisión y de la negociación, de conformidad con la Ley 1474 de 2011 y las demás normas aplicables a la materia.
- 2. Efectuar seguimiento permanente al desarrollo del contrato de comisión y de la negociación.
- 3. Coordinar con el comisionista y el comitente Vendedora programación del desarrollo del objeto contractual.
- 4. Realizar seguimiento y brindar apoyo conceptual en el desarrollo del trabajo.
- 5. Realizar el correspondiente informe de supervisión.
- 6. Exigir al comisionista y al comitente vendedor la entrega de los informes de cada evento que se realice.
- 7. Impartir las instrucciones y solicitudes necesarias para la correcta ejecución del objeto contractual.
- 8. Informar oportunamente cualquier anomalía o conflicto.
- 9. Ejecutar las demás actividades inherentes al ejercicio de la supervisión de contratos.
- 10. Presentar informes de la ejecución de la negociación mensualmente.
- 11. Solicitar la liquidación del contrato de comisión y de la negociación dentro del término legal.

## **12. ANÁLISIS DE RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO**

Ver Anexo No 2