



BOLSA
MERCANTIL
DE COLOMBIA

FICHA TECNICA DE NEGOCIACION COMPRA DE BIENES, PRODUCTOS Y/O SERVICIOS
DE CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS UNIFORMES Y DE COMÚN UTILIZACIÓN

1. OBJETO

Objeto de la Negociación: La presente negociación tiene como objeto “EL COMISIONISTA COMPRADOR ACTUANDO EN NOMBRE PROPIO Y POR CUENTA DE LA SECRETARIA DISTRITAL DE INTEGRACIÓN SOCIAL, QUIEN EN VIRTUD DE ESTE CONTRATO DE COMISIÓN OSTENTA LA CALIDAD DE COMITENTE COMPRADOR, CELEBRARÁ EN EL MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS -MCP- DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A. -BMC-, LA NEGOCIACIÓN O NEGOCIACIONES NECESARIAS PARA CONTRATAR ADQUIRIR, INSTALAR Y CONFIGURAR LA AMPLIACIÓN DEL SISTEMA ACTUAL DE ALMACENAMIENTO DE LA SECRETARIA DISTRITAL DE INTEGRACIÓN SOCIAL -SDIS”, cuyas características técnicas se encuentran detalladas en los documentos de condiciones especiales anexos al presente documento y 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 en **puja por precio** en una (1) sola operación, así .

LOTE	DESCRIPCIÓN	PRECIO REFERENCIA (IVA 19% INCLUIDO)
Lote único. AMPLIACIÓN DEL SISTEMA ACTUAL DE ALMACENAMIENTO	Solución de Almacenamiento FAS8200 o superior	1.137.159.018
	Herramienta de Backup	292.919.866
	Servicios Conexos de Implementación	311.643.247
TOTAL		1.741.722.131

En desarrollo del objeto contractual, el proveedor debe entregar los siguientes bienes, de acuerdo con las especificaciones técnicas definidas en el presente documento.

Ítem	Descripción	Cantidad
1	Solución de Almacenamiento FAS8200 o superior	1
2	Herramienta de Backup	1
3	Servicios Conexos de Implementación	1

Teniendo en cuenta que la entidad actualmente cuenta con una solución de almacenamiento (**Netapp All Flash FAS A300**), la cual se debe integrar con la solución a adquirir con el fin de garantizar y aprovechar al máximo las funcionalidades del sistema de gestión y monitoreo de la infraestructura actual, simplificando la administración en un solo punto y reduciendo los contratos de mantenimiento y soporte que implicaría contar con fabricantes diferentes. De otra parte, se busca garantizar la disponibilidad de la información en los sistemas y servicios informáticos misionales y administrativos; así como la apropiada operación de la infraestructura junto con su almacenamiento en todos los niveles de la Secretaría Distrital de Integración Social.

La solución debe cumplir con los siguientes aspectos:

- Efectuar la instalación, configuración y puesta en funcionamiento de la solución, realizando la integración con el sistema All Flash actual; contemplando todos los elementos requeridos para su correcta instalación y puesta en funcionamiento, además del soporte y garantías extendidas del fabricante por tres (3) años.
- Extender los contratos de soporte, garantía y mantenimiento de la solución actual AFF A300 de manera que finalice

en la misma fecha que los de la nueva solución FAS8200, garantizando los tres (3) años de garantía y soporte nivel Premium.

- Incluir todos los elementos de hardware y software que se requieran para dejar operativa la herramienta "Fabric Pool" con la licencia de 10TB incluida en el AFF A300 y la nueva solución FAS8200, con respectivo soporte.
- Para la ejecución del contrato, la solución contemplará la adquisición del sistema de almacenamiento, la herramienta de backup y la ejecución de los servicios conexos de implementación.
- Transferencia de conocimiento sobre la solución implementada a los funcionarios de la entidad.
- Elaborar y entregar actualizada toda la documentación requerida sobre la solución implementada e integrada al sistema actual.
- Entregar a la SDIS los siguientes equipos y servicios conexos conforme lo detallado en el anexo técnico

Las características técnicas de los bienes se encuentran detalladas en los documentos de condiciones especiales anexas y que hacen parte integral a este documento y las obligaciones descritas en este documento.

Una vez cerrada la negociación, el comisionista vendedor y su comitente vendedor informarán a la comisionista compradora y a la Subdirección de Investigación e Información de la Secretaría Distrital de Integración Social, los precios unitarios de cada uno de los elementos incluyendo el IVA correspondiente, se precisa que en ningún caso el valor unitario informado por el comitente vendedor no podrá superar el valor unitario informado por el comitente comprador en el presente documento.

El Comitente Comprador podrá solicitar en la ejecución de la operación, la entrega de hasta el cincuenta (50%) por encima o por debajo del cierre de la negociación, de común acuerdo con el Comitente Vendedor.

La adición, en caso de aumento de cantidades o la terminación anticipada en caso de disminución en el término antes señalado, es posible siempre y cuando el comitente comprador la solicite con 15 días calendario de anticipación a la fecha establecida de entrega de los bienes.

2. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo a negociar por concepto de **ADQUIRIR, INSTALAR Y CONFIGURAR LA AMPLIACIÓN DEL SISTEMA ACTUAL DE ALMACENAMIENTO DE LA SECRETARIA DISTRITAL DE INTEGRACIÓN SOCIAL -SDIS**, es la suma de: **MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y TRES MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y DOS MIL CUARENTA Y TRES PESOS (\$ 1.463.632.043)**

Estos valores **NO** incluyen los costos de comisión ni los costos de Bolsa, servicio de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías, ni el IVA respectivo, que estén a cargo del Comitente Comprador.

Consecuentemente, el precio máximo de la negociación a celebrar por cuenta de esta Entidad incluyendo los costos de comisión y gastos de bolsa será de **MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y UN MILLONES CIENTO CINCUENTA Y UN MIL SETECIENTOS CUARENTA Y SEIS PESOS (\$ 1.481.151.746)** el cual **NO** incluye impuestos, tasas o contribuciones.

3. PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES

El plazo para la entrega de los bienes objeto de la presente negociación será de CINCO (5) MESES, contados a partir del sexto (6°) día hábil siguiente a la celebración de la rueda de negociación.

A efectos de considerar que los bienes del proceso que tiene por objeto: **ADQUIRIR, INSTALAR Y CONFIGURAR LA AMPLIACIÓN DEL SISTEMA ACTUAL DE ALMACENAMIENTO DE LA SECRETARIA DISTRITAL DE INTEGRACIÓN SOCIAL -SDIS** han sido debidamente entregados, deberá entregarse junto con éste el documento que haga constar la respectiva garantía a cargo del comitente vendedor, la cual deberá tener un término de tres (3) años y encontrarse conforme con lo descrito en Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor), principalmente con lo indicado en el artículo 11 de la citada Ley.

4. SITIOS DE ENTREGA

La entrega de los bienes se deberá efectuar en la ciudad de Bogotá D.C. en el nivel central ubicado en la carrera 7 No. 32-16, piso 16, al Subdirector de Investigación de Información de la Secretaría Distrital de Integración Social en su calidad de Supervisor o a quien este delegue.

5. FORMA DE PAGO

El pago al comitente vendedor se realizará a través del Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A., a quien previamente la Secretaría Distrital de Integración Social habrá efectuado la transferencia del 100% del valor total de la operación dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la realización de la operación en bolsa, para lo cual, se requiere la entrega por parte del Comisionista comprador a EL COMITENTE COMPRADOR de (los) comprobante (s) de operación de mercado abierto (papeleta) y la certificación de los pagos correspondientes a los aportes al sistema general de seguridad social integral y demás aportes parafiscales debidamente suscritas por el representante legal o por el revisor fiscal si a ello hubiere lugar de la BMC; de acuerdo con los procedimientos establecidos por la Bolsa y a su vez esta realizará los desembolsos al comitente vendedor, previo cumplimiento de los siguientes requisitos;

- **Un primer pago:** Corresponde al cuarenta por ciento (40%) del valor total de la negociación, al momento de la entrega de los equipos, previa autorización del supervisor designado por la Entidad, previa presentación de la factura por el comitente vendedor, certificación expedida por el representante legal o revisor fiscal del cumplimiento de la obligación del pago de los aportes al Sistema Integral de Seguridad Social y parafiscales si a ello hubiere lugar, así como la expedición del certificado de satisfacción por parte del supervisor dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la entrega de los equipos.
- **Un segundo pago:** Corresponde al treinta por ciento (30%) que se cancelará una vez se haya realizado en su totalidad la instalación de los equipos, previa autorización del supervisor designado por la Entidad, previa presentación de la factura por parte del comitente vendedor al Supervisor, certificación expedida por el representante legal o revisor fiscal del cumplimiento de la obligación del pago de los aportes al Sistema Integral de Seguridad Social y parafiscales si a ello hubiere lugar, así como la expedición del certificado de satisfacción por parte del supervisor dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la instalación de los equipos.
- **Un tercer pago:** Corresponde al treinta por ciento (30%) que se cancelará una vez se haya realizado la puesta en producción de la solución, previa presentación de la factura por parte del comitente vendedor al Supervisor, certificación expedida por el representante legal o revisor fiscal del cumplimiento de la obligación del pago de los aportes al Sistema Integral de Seguridad Social y parafiscales si a ello hubiere lugar, así como la expedición del certificado de satisfacción por parte del supervisor; dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la entrega de la solución en funcionamiento

PARÁGRAFO PRIMERO: El pago al comitente vendedor depende de la oportunidad y calidad en la presentación de los documentos requeridos para cada uno de estos, que en todos los casos deben ser allegados dentro del término concedido por la Bolsa para la acreditación de la entrega en el sistema dispuesto para estos efectos; en caso contrario, el comitente comprador informará a la Bolsa, a través del comisionista comprador, dicha situación para que proceda a la declaratoria de incumplimiento por no acreditación de la entrega.

PARÁGRAFO SEGUNDO: El comitente comprador procederá al recibo de los bienes, productos y servicios una vez se emita por parte del Supervisor el acta de recibo a satisfacción, previa revisión del cumplimiento de las obligaciones del comitente vendedor, incluido la entrega de los documentos requeridos para el pago dentro del término establecido en la

Ficha Técnica de Negociación. El término concedido al Supervisor será máximo de 5 días hábiles contados a partir del recibo de los bienes, productos y servicios, de no hacerlo en dicho término el Comisionista Vendedor informará a la Bolsa para que actúe conforme a su reglamento en la declaratoria del incumplimiento por la no acreditación del recibo.

PARÁGRAFO TERCERO: En el evento en que se generen rendimientos financieros por los recursos situados en el Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A, deben ser reintegrados a EL COMITENTE COMPRADOR quien determinará el procedimiento a seguir.

PARAGRAFO CUARTO: Los impuestos, descuentos y retenciones a cargo de la Sociedad Comisionista y del Comitente Vendedor estarán incluidos en el precio de venta del servicio. Dichos valores son:

IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES	
Retención por ICA	De acuerdo con la actividad económica
Retención en la fuente (Aplica para SCB)	10%
Retención en la fuente (Aplica para Comitente Vendedor)	2,5%
IVA	19%
Estampilla pro adulto mayor	2.0%
Estampilla pro cultura (1)	0.5%
Estampilla Universidad Distrital Francisco José de Caldas ¹	1.1%

6. CONDICIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA CORRESPONDIENTES AL COMITENTE VENDEDOR PREVIAS A LA CELEBRACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

A efectos de participar en la rueda de negociación por cuenta del comitente vendedor, la Sociedad Comisionista Vendedora deberá entregar a la Bolsa, debidamente diligenciados, los Anexos No. 40 (Manifestación de Interés para participar en rueda de negociación) y No. 41 (Certificación del cliente sobre la no conformación de Beneficiario Real - Autorización para el levantamiento de la reserva para la validación de la conformación de Beneficiario Real) de la Circular Única de Bolsa, los cuales se adjuntan a la presente Ficha Técnica de Negociación.

La certificación con todos los documentos señalados, deben ser entregados a más tardar el quinto - (5) día hábil anterior a la fecha prevista para la rueda 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 en una copia, que contendrá los documentos de carácter jurídico, técnico, financiero y de experiencia.

El tercer (3) día hábil anterior a la fecha prevista para la rueda de negociación, la Unidad de Gestión Estructuración remitirá antes de las 12:00 m, a las sociedades comisionistas que hayan radicado documentos, el resultado de la verificación documental, para lo cual, las sociedades comisionistas vendedoras deberán, al segundo día hábil anterior a la fecha prevista para la celebración de la rueda de negociación, a más tardar a las 02:00 p.m. entregar los documentos objeto de revisión sujetos a subsanación. La documentación que se allegue en este término deberá contener la carta remisoría 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.

¹ Decreto distrital 93 de 2003. Para efectos de este descuento, se entiende por valor bruto, el valor 1 a girar por cada orden de pago, sin incluir el impuesto de Valor Agregado (IVA)

CONDICIONES JURÍDICAS PREVIAS

1. Certificado de Existencia y de Representación Legal

Tratándose de persona jurídica, encontrarse inscrita en la Cámara de Comercio y tener vigente y renovada la matrícula mercantil, para lo cual, deberá allegar el certificado de existencia y representación legal, expedido por la Cámara de Comercio o por la autoridad que corresponda, con fecha de expedición no superior a (30 días) días calendario anteriores a la entrega de la documentación, en el cual, de conformidad con la normatividad vigente se certifique su existencia y representación legal, donde conste que el objeto social permita celebrar y ejecutar la negociación, y que la duración de la sociedad no es inferior a la vigencia de la misma y un (1) año más.

2. Certificado de Matrícula de Persona Natural y del Establecimiento de Comercio

Tratándose de personas naturales, deberá acreditar su inscripción vigente en el Registro Mercantil, para lo cual, deberá allegar el certificado de Registro Mercantil expedido por la Cámara de Comercio con fecha no superior a (30 días) días calendario anteriores a la entrega de la documentación, en el que conste que la actividad económica que ejerce le permita celebrar y ejecutar la negociación.

3. Fotocopia legible de la cédula de ciudadanía del comitente vendedor

Deberá allegar fotocopia de la cédula de ciudadanía del comitente vendedor (persona natural) y del representante legal (persona jurídica), correspondiente a la persona que suscribe los documentos requeridos por el comitente comprador como condiciones de participación.

4. Documento privado de constitución de la figura asociativa; Consorcio o Unión Temporal

Deberá allegar documento privado de constitución de la figura asociativa bajo los términos establecidos en el artículo 7 de la Ley 80 de 1993 y demás normas que lo modifiquen, aclaren, adicionen o sustituyan.

Los integrantes de la figura asociativa (consorcio o unión temporal) deberán allegar de forma individual los requisitos jurídicos solicitados.

5. Certificado de pagos a la Seguridad Social, aportes Parafiscales -

El comitente vendedor deberá haber pagado los aportes a Seguridad Social (salud, pensión, ARL), aportes Parafiscales (SENA, ICBF y cajas de compensación), -, para lo cual allegará certificación expedida por el revisor fiscal cuando cuente con esta figura según el tipo societario, o por el representante legal, en el cual se señale que la sociedad ha cumplido en los últimos seis (6) meses con las obligaciones sobre el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social (Salud, Pensiones, Riesgos laborales), aportes parafiscales (ICBF, SENA y Cajas de Compensación Familiar-, de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002.

En caso de que sea el revisor fiscal quien firme esta certificación, deberá aportar una fotocopia de la tarjeta profesional y el Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores con una vigencia no superior a noventa (90) días anteriores a la fecha de entrega de la documentación.

6. Registro Único Tributario

Documento de inscripción en el Registro Único Tributario, expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN –. Debidamente actualizado respecto a las actividades económicas registradas ante la cámara de comercio.

NOTA: Para el caso de Consorcios o Uniones temporales, si es adjudicada la negociación, deberá presentar el Registro Único Tributario, el cual deberá ser entregado al comisionista comprador dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la negociación.

NOTA: Los requisitos incluidos en los numerales 7, 8, 9 y 10 deberán corresponder a la persona natural o el representante legal (persona jurídica) que, para todos los efectos, suscribe los documentos de condiciones previas a la negociación.

7. Certificación de antecedentes fiscales

No podrán aparecer reportados en el Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República, de conformidad con lo exigido por el artículo 60 de la Ley 610 de 2000, para lo cual, deberá allegar el certificado que en tal sentido expida la Contraloría General de la República, correspondiente al comitente vendedor (persona natural) o el representante legal y la persona jurídica (personas jurídicas).

8. Certificado o consulta de antecedentes disciplinarios

No podrán registrar antecedentes disciplinarios o inhabilidades vigentes, para lo cual, deberá allegar certificado que en tal sentido expida la Procuraduría General de la Nación, correspondiente al comitente vendedor (persona natural) o el representante legal y la persona jurídica (personas jurídicas).

9. Antecedentes Judiciales

No podrán registrar antecedentes judiciales, para lo cual, deberá allegar certificado que en tal sentido expida la Policía Nacional, correspondiente al comitente vendedor (persona natural y/o representante legal). Los integrantes de la figura asociativa (consorcio o unión temporal) deberán allegar de forma individual las condiciones jurídicas solicitadas.

10. Certificación de no encontrarse incurso en causales de inhabilidad e incompatibilidad para contratar con Entidades Estatales

Certificación con fecha de expedición no superior a (10) diez días calendarios anteriores a la fecha de entrega de la documentación, suscrita por el representante legal del comitente vendedor, bajo la gravedad de juramento donde manifieste que ni él ni la persona jurídica que representa se encuentran incursos en causal alguna de Inhabilidad e Incompatibilidad para contratar con Entidades Estatales.

11. Certificación de conocimiento y aceptación de todas y cada una de las obligaciones

Certificación con fecha de expedición no superior a (30) treinta días calendarios anteriores a la fecha de entrega de la documentación, suscrita por el representante legal del Comitente Vendedor, bajo la gravedad de juramento donde manifieste que conoce y acepta todas y cada una de las obligaciones, requisitos y demás condiciones establecidas en la ficha técnica de negociación, en el documento de condiciones especiales y en la ficha técnica de distribución y entrega.

12. Certificación del Comitente Vendedor de no participación en operaciones declaradas incumplidas en negociaciones en ruedas de negocios en el escenario de la Bolsa Mercantil de Colombia con el Comitente Comprador .

Certificación con fecha de expedición no superior a (10) diez días calendarios anteriores a la fecha de entrega de la documentación, suscrita por el representante legal del Comitente Vendedor, bajo la gravedad de juramento donde manifieste que no ha participado en operaciones declaradas incumplidas ni de forma individual, ni como integrante de consorcio o de unión temporal, en negociaciones en ruedas de negocios en el escenario de la Bolsa Mercantil de Colombia con el Comitente Comprador y otras entidades, durante el periodo comprendido del 1 de enero de 2016 a la fecha de

presentación de documentos de participación.

Tratándose de uniones temporales o consorcios cada representante legal deberá presentar la certificación.

13. Certificación de la Sociedad Comisionista Vendedora de no haber participado, ni su Comitente en operaciones declaradas incumplidas por parte del Comitente Vendedor en negociaciones de ruedas de negocios en el escenario de la Bolsa Mercantil de Colombia con el Comitente Comprador

Certificación emitida por la Sociedad Comisionista Vendedora, con fecha de expedición no superior a diez (10) días calendario anteriores a la fecha de entrega de la documentación, suscrita por el representante legal del Comisionista Vendedor, bajo la gravedad de juramento, donde manifieste que ni la sociedad comisionista ni su Comitente han participado en operaciones declaradas incumplidas, ni de forma individual, ni como integrante de consorcio o de unión temporal, en negociaciones en ruedas de negocios en el escenario de la Bolsa Mercantil de Colombia con el comitente comprador, durante el periodo comprendido del 1 de enero de 2016 a la fecha de presentación de documentos de condiciones previas a la negociación.

Nota: Se precisa que la información contenida en esta certificación será objeto de validación por parte de la Unidad de Estructuración de la Bolsa Mercantil de Colombia.

14. Certificación del Represente Legal no haber sido multado o incumplido

Certificación por parte del representante legal de no haber sido multado o incumplido parcial o totalmente en la ejecución de contratos con otras entidades públicas o privadas, durante el periodo comprendido del 1 de enero de 2016 a la fecha de presentación de documentos de participación, en caso de uniones temporales o consorcios cada representante legal deberá realizar la certificación.

15. Certificación de no estar registrado en listas- OFAC O:

Certificación titulada “**CERTIFICACIÓN DE LISTA RESTRICTIVA LAVADO DE ACTIVOS**” escrita con fecha de expedición no superior a 15 días calendario anteriores a la fecha de entrega de la documentación, suscrita por el representante legal del Comitente Vendedor, bajo la gravedad de juramento donde manifieste que él y la persona jurídica que representa no están registrados en las listas OFAC, lista Clinton.

En caso de consorcios o uniones temporales, el requisito deberá ser aportado por cada uno de los integrantes.

CONDICIONES FINANCIERAS PREVIAS

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 6° de la Ley 1150 de 2007, se verificará la capacidad financiera de los comitentes vendedores, a partir de los indicadores definidos en el **Decreto 1082 de 2015**, información que se verificará en el Certificado de Inscripción, Clasificación y Calificación – RUP, correspondiente a los estados financieros con corte a _31 de diciembre de 2018

CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL

La verificación de la capacidad financiera y organizacional se realizará teniendo la información financiera a **diciembre 31 de 2018**, registrada en el RUP, que se encuentre **vigente y en firme** a más tardar a la fecha para subsanación establecida en el cronograma del presente proceso.

Las personas naturales y jurídicas nacionales y las personas extranjeras o con sucursal en Colombia que sean proponentes o integrantes de uniones temporales, consorcios y promesas de sociedad futura deberán adjuntar copia del Registro Único de Proponentes expedido por la Cámara de Comercio.

Nota 1: Atendiendo el artículo 2.2.1.1.1.5.1. **Inscripción, renovación, actualización y cancelación del RUP.** del Decreto 1082 de 2015 que establece: "(...) *La persona inscrita en el RUP debe presentar la información para renovar su registro a más tardar el quinto día hábil del mes de abril de cada año. De lo contrario cesan los efectos del RUP. (...)*"; y en el evento en que el proponente o uno o varios de los integrantes de los consorcios, uniones temporales y/o promesas de sociedad futura, hayan actualizado la información financiera en el RUP a **31 de diciembre de 2018**, éstos deberán allegar el Registro Único de Proponentes expedido por la Cámara de Comercio con la información financiera actualizada a 31 de diciembre de 2018, y la Bolsa Mercantil de Colombia realizará la verificación de los requisitos habilitantes financieros y de capacidad organizacional, la cual deberá estar **vigente y en firme** a más tardar a la fecha para subsanación establecida en el cronograma del presente proceso.

CAPACIDAD FINANCIERA:

Para la evaluación de la capacidad financiera, la BMC verificará el cumplimiento del índice con máximo dos (02) decimales.

La verificación del cumplimiento de los índices financieros se efectuará mediante la obtención de los indicadores:

1. Índice de Liquidez.
2. Índice de Endeudamiento.
3. Razón de cobertura de intereses.
4. Capital de Trabajo

1. ÍNDICE DE LIQUIDEZ:

$$L = \frac{AC}{PC}$$

Donde:

L = Índice de Liquidez
 AC = Activo Corriente
 PC = Pasivo Corriente

"Activo Corriente / Pasivo Corriente, el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo."².

Condición:

Si $L \geq 1,10$	la propuesta se calificará CUMPLE.
Si $L < 1,10$	la propuesta se calificará NO CUMPLE.

Nota 2:

Cuando el índice de liquidez resulte indeterminado producto de tener un pasivo corriente igual a cero (\$0), el proponente cumple con el Índice de Liquidez.

2. ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO:

$$NE = \frac{PT}{AT} \times 100$$

Donde:

NE = Nivel de Endeudamiento
 PT = Pasivo Total

² Colombia compra eficiente. Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación, V. M-DVRHPC-04, p.12.

$AT = Activo\ Total$

“Pasivo Total / Activo Total, el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos.”³.

Condición:

Si NE ≤ 80,00%	la propuesta se calificará CUMPLE.
Si NE > 80,00%	la propuesta se calificará NO CUMPLE.

3. RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES:

$$RCI = \frac{UOp}{GI}$$

Donde:

$RCI = Razón\ de\ Cobertura\ de\ Intereses.$
 $UOp = Utilidad\ Operacional.$
 $GI = Gastos\ de\ Intereses.$

“Utilidad Operacional / Gastos de Intereses, el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.”⁴.

Condición:

Si RCI ≥ 1,00	la propuesta se calificará CUMPLE.
Si RCI < 1,00	la propuesta se calificará NO CUMPLE.

Nota 3:

Cuando el índice de razón de cobertura de intereses resulte **INDETERMINADO**, producto de no tener Gastos de Intereses (\$0), el proponente cumple con el Índice razón de cobertura de intereses.

4. CAPITAL DE TRABAJO:

La SDIS considera solicitar el indicador adicional de capacidad financiera, capital de trabajo en el presente proceso por considerar necesario evaluar el nivel de liquidez en términos absolutos, por las características del objeto a contratar, la naturaleza y complejidad del Proceso de Contratación.

$$KW = AC - PC \geq XX,XX\% PO$$

Donde:

$KW = Capital\ de\ Trabajo.$
 $AC = Activo\ Corriente.$
 $PC = Pasivo\ Corriente.$
 $XX,XX\% = Indicador\ fijado\ por\ la\ SDIS$
 $PO = Presupuesto\ Oficia.$

“Este indicador representa la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente. Es recomendable su uso cuando la Entidad Estatal requiere analizar el nivel de

³ Ibid., p.12, 13.

⁴ Ibid., p.13.

liquidez en términos absolutos.”⁵.

Condición:

Si KW ≥ 45,00% PRESUPUESTO

la propuesta se calificará CUMPLE.

Si KW < 45,00% PRESUPUESTO

la propuesta se calificará NO CUMPLE.

Método de evaluación establecido para Proponentes plurales:

Para consorcios, Uniones temporales o promesas de sociedad futura, la BMC aplicará el método de **Suma de los componentes de los indicadores**, tal como se indica a continuación:

$$\text{Indicador} = \frac{\text{Componente}_1 + \text{Componente}_2 + \dots + \text{Componente}_n}{\text{Componente}_1 + \text{Componente}_2 + \dots + \text{Componente}_n}$$

EJEMPLO del cálculo para el ÍNDICE DE LIQUIDEZ Oferentes Plurales:

$$L = \frac{AC}{PC}$$

Donde:

L = Índice de Liquidez

AC = Activo Corriente

PC = Pasivo Corriente

CUENTA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	PARTICIPE 1	PARTICIPE 2	SUMATORIA COMPONENTES
ACTIVO CORRIENTE	1.083.515.857	25.906.457.455	26.989.973.312
PASIVO CORRIENTE	543.324.430	13.401.726.763	13.945.051.193

$$L = \frac{26.989.973.312}{13.945.051.193} = 1,94$$

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

Para la evaluación de la capacidad organizacional, la BMC verificará el cumplimiento del índice con máximo dos (02) decimales.

La verificación del cumplimiento de la capacidad organizacional se efectuará mediante la obtención de los indicadores:

1. Rentabilidad sobre el patrimonio
2. Rentabilidad sobre el activo.

1. RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO:

$$RP = \frac{UOp}{Pt}$$

Donde:

⁵ Ibid., p.14.

RP = *Rentabilidad sobre Patrimonio.*
UOp = *Utilidad Operacional.*
Pt = *Patrimonio.*

“Utilidad Operacional / Patrimonio, el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente.”⁶.

Condición:

Si $RP \geq 0,03$	la propuesta se calificará CUMPLE.
Si $RP < 0,03$	la propuesta se calificará NO CUMPLE.

2. RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO:

$$RA = \frac{UOp}{AT}$$

Donde:

RA = *Rentabilidad sobre Activos.*
UOp = *Utilidad Operacional.*
AT = *Activo Total.*

“Utilidad Operacional / Activo Total, el cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio.”⁷.

Condición:

Si $RA \geq 0,01$	la propuesta se calificará CUMPLE.
Si $RA < 0,01$	la propuesta se calificará NO CUMPLE.

Método de evaluación establecido para Proponentes plurales:

Para consorcios, Uniones temporales o promesas de sociedad futura, la BMC aplicará el método de **Suma de los componentes de los indicadores**, tal como se indica a continuación:

$$Indicador = \frac{Componente_1 + Componente_2 + \dots + Componente_n}{Componente_1 + Componente_2 + \dots + Componente_n}$$

EJEMPLO del cálculo para la RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO Oferentes Plurales:

$$RA = \frac{UOp}{AT}$$

Donde:

RA = *Rentabilidad sobre Activos.*
UOp = *Utilidad Operacional.*

⁶ Ibid., p.15.

⁷ Ibid., p.15.

AT = Activo Total.

CUENTA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	PARTICIPE 1	PARTICIPE 2	SUMATORIA COMPONENTES
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 166.692.214,00	\$ 38.400.035,00	\$205.092.249
TOTAL ACTIVO	543.324.430	\$ 205.074.808,00	\$748.399.238

$$L = \frac{\$205.092.249}{\$748.399.238} = 0,27$$

Nota 4: Para el caso de las personas naturales extranjeras sin residencia en Colombia y las sociedades extranjeras sin sucursal en Colombia, deberán presentar el Balance General Clasificado, el Estado de Resultados con corte a 31 de diciembre de 2018, firmados por el representante legal y avalados con la firma de quien se encuentre en obligación de hacerlo, de conformidad con la legislación propia del país de origen, debidamente consularizado o apostillado, acompañado de traducción simple al idioma español, con los valores expresados en moneda legal colombiana, a la tasa de cambio de la fecha de cierre del Balance General, avalados por un Contador Público debidamente inscrito ante la Junta Central de Contadores, quien deberá presentar el Certificado de Vigencia de Inscripción y Antecedentes Disciplinarios, vigente a la fecha de cierre del proceso.

Nota 5: La Secretaría Distrital de Integración Social advierte que la información financiera acreditada se realiza con los efectos previstos en el artículo 43 de la ley 222 de 1995, que al tenor reza: **“Responsabilidad penal. Sin perjuicio de lo dispuesto en otras normas, serán sancionados con prisión de uno a seis años, quienes a sabiendas: Suministren datos a las autoridades o expidan constancias o certificaciones contrarias a la realidad. Ordenen, toleren, hagan o encubran falsedades en los estados financieros o en sus notas.”**

CONDICIONES TÉCNICAS PREVIAS

1. REQUISITO DE EXPERIENCIA

MODALIDAD EXPERIENCIA EN RUP:

El comitente vendedor acreditará su experiencia mediante la información contenida en su Registro Único de Proponentes. Por lo cual deberá allegar certificación suscrita por su representante legal donde relacione el número del consecutivo de los contratos registrados en el RUP con los cuales acreditará el requisito, los que adicionalmente deberán contar con una de las clasificaciones señaladas a continuación:

SEGMENTO	FAMILIA	CLASES
[43] DIFUSION DE TECNOLOGIAS DE INFORMACION Y TELECOMUNICACIONES	[20] COMPONENTES PARA TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN, DIFUSIÓN O TELECOMUNICACIONES	[18] DISPOSITIVOS DE ALMACENAMIENTO
[43] DIFUSION DE TECNOLOGIAS DE INFORMACION Y TELECOMUNICACIONES	[21] EQUIPO INFORMÁTICO Y ACCESORIOS.	[22] SISTEMA DE MANEJO DE ALMACENAMIENTO DE DATOS DE COMPUTADOR

MODALIDAD EXPERIENCIA CON CERTIFICACIONES:

Adicionalmente el comitente vendedor deberá allegar máximo tres (3) certificaciones de los contratos

registrados en el RUP con los que pretende acreditar la experiencia, para lo cual, dichas certificaciones deberán corresponder a contratos debidamente ejecutados con entidades públicas y/o privadas, o negociaciones en el escenario de Bolsa, cuyo objeto haya sido similar o tenga relación con el objeto del presente proceso; su fecha de inicio no sea mayor a los últimos (5) años anteriores a la presentación de documentos y que su suma sea igual o mayor al presupuesto de **MIL SETECIENTOS CUARENTA Y UN MILLONES SETECIENTOS VEINTIDÓS MIL CIENTO TREINTA Y UN PESOS M/CTE (\$ 1.741.722.131,00) incluido IVA.**

Para el caso de experiencia con entidades públicas y/o privadas, las certificaciones de contratos deberán contener mínimo la siguiente información:

- Nombre entidad contratante
- Fecha de Expedición de la certificación
- Objeto:
- Fecha de Inicio y Terminación
- Valor del contrato en pesos
- Nombre, Firma y Cargo de quien expide la certificación.
- Calificación (Mínimo Buena o A entera Satisfacción)

NOTA: En el caso donde la información contenida en las certificaciones no sea suficiente para validar el objeto y el valor solicitado para acreditar experiencia, se deberá allegar copias de facturas y/o contratos.

ACREDITACIÓN DE EXPERIENCIA PARA UNIONES TEMPORALES Y/O CONSORCIOS

En el caso de uniones temporales y/o consorcios, todos sus miembros deberán acreditar experiencia en un porcentaje que sumadas sean mayores o iguales al 100% del valor del presupuesto, en las mismas condiciones solicitadas en el acápite anterior "*MODALIDAD EXPERIENCIA CON CERTIFICACIONES*"

EXPERIENCIA ACREDITADA EN LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA

Para el caso de experiencia en negociaciones en el escenario de Bolsa, se aportará certificación emitida por la sociedad comisionista compradora en dicha negociación, las certificaciones de deberán contener mínimo la siguiente información de la operación:

- Nombre o razón social del comitente vendedor.
- Objeto.
- Número.
- Valor.
- Calificación. (Si la certificación es expedida por el Departamento de Operaciones, deberá incluir si cumplió o no).
- Fecha de Celebración.

NOTA: En caso de que la sociedad comisionista compradora en dicha negociación no se encuentre activa y no haya expedido la certificación, la misma será expedida bajo los mismos términos por el director del Departamento de Operaciones de la BMC Bolsa Mercantil de Colombia, previa solicitud de la sociedad comisionista que está actuando por el comitente vendedor que desea acreditar la experiencia, solicitud que deberá efectuarse con la anticipación debida.

1. CERTIFICACIÓN DE CONDICIONES SUSCRITA POR EL COMITENTE VENDEDOR

Certificación suscrita por el representante legal del comitente vendedor cuya fecha de expedición no sea mayor a 30 días calendario previo a la radicación de documentos, en la que certifique:

- Que los bienes a entregar son nuevos, originales, no re manufacturados, o refurbished.
- Que en caso de presentarse una actualización tecnológica en el hardware y/o software, que forme parte de la solución propuesta en cualquier momento anterior a la entrega definitiva, el comitente vendedor entregará los elementos actualizados, contando con autorización del comitente comprador y sin que esté incurra en costo adicional alguno. Se entiende que hay una actualización tecnológica en cualquiera de los elementos a negociar cuando se presenta una nueva versión en el mercado. En cualquier caso el comitente vendedor no podrá negociar equipos, partes o programas que estén discontinuados por el fabricante original.
- Que se compromete a cumplir con las exigencias fiscales y aduaneras.

2. CERTIFICACION DE GARANTÍA DE PRODUCTO

Certificación con fecha de expedición no mayor a 30 días calendario previo a la radicación de documentos, donde se certifique que la garantía de cada uno de los equipos a negociar es de mínimo TRES (3) AÑOS, contados a partir de la fecha de suscripción del acta de recibo a satisfacción por parte de la supervisión o interventoría de los bienes, sin perjuicio de la garantía de fábrica.

Cuando el comitente vendedor ostente la calidad de **FABRICANTE**, la certificación será suscrita por su representante legal, cuando el comitente vendedor sea **DISTRIBUIDOR AUTORIZADO** la certificación será suscrita por el representante legal del fabricante o quien sea facultado por el fabricante para emitir el documento.

NOTA: En caso de que el o los fabricantes no certifiquen el tiempo de garantía solicitado, el comitente vendedor deberá suscribir una certificación firmada por su representante legal donde manifieste que asumirá el tiempo restante de la garantía.

3. CERTIFICACION DE FABRICANTE

Certificación suscrita por el fabricante cuya fecha de expedición no sea mayor a treinta (30) días calendario previa radicación de documentos que acredite:

- Certificado de **Distribuidor Autorizado** del fabricante donde se evidencie que el comitente vendedor se encuentra dentro de uno de los tres niveles más altos categorizados por la marca (Star, Platinum o Gold).
- Que cuenta con **Centros Autorizados** de servicio en las ciudades principales y el respaldo y suministro de repuestos mínimo por 3 años.

4. CERTIFICACIÓN DE RELACION DE MARCAS

El comitente vendedor deberá entregar documento suscrito por su representante legal donde se relacionen marca, modelo y referencia de los bienes que serán objeto de entrega.

5. CERTIFICACIÓN DEL COMITENTE VENDEDOR

El comitente vendedor, deberá allegar comunicación suscrita por su representante legal, en la que, bajo la gravedad de juramento, manifieste que conoce la totalidad de condiciones técnicas de los bienes objeto de adquisición y que cumple cada una de ellas.

CONDICIONES GENERALES

A continuación, se listan algunos aspectos generales que deben ser cumplidos para el diseño, instalación, configuración y soporte de la solución ofertada y que deben ser certificadas por el Comitente Vendedor como entendida, aceptada y cumplida mediante un documento firmado por el Representante Legal:

HARDWARE

Incluir el hardware necesario para soportar todos los servicios y funcionalidades requeridas por la Entidad en el anexo técnico.

SOFTWARE

El software debe ser compatible e interoperable con el que actualmente tiene la Entidad (**Netapp All Flash FAS A300**); debe ser licenciado a perpetuidad a nombre de Secretaría Distrital de Integración Social – SDIS, y los soportes deben ser allegados a la Entidad.

Las versiones de software entregadas e instaladas deberán corresponder a la última versión disponible liberada para Latinoamérica por el fabricante, y se debe garantizar el acceso a descarga de las actualizaciones durante el periodo de garantía de tres (3) años.

El firmware de los equipos entregados debe estar en la última versión que haya sido liberada por el fabricante al momento de la firma del acta de entrega a satisfacción de la solución.

INSTALACIÓN Y CONFIGURACIÓN

Todos los componentes de hardware y software ofertados deben ser entregados en perfecto estado de funcionamiento, configurados, probados, en correcta operación y cumpliendo con las especificaciones del presente anexo e instalados en los sitios que sean informados por la Entidad.

Los costos generados por la respectiva configuración, programación y adecuación de la totalidad de elementos que integran esta solución, deberán estar incluidos en el valor de la oferta.

Para el proceso de entrega e instalación de los equipos en las sedes definidas por la SDIS, el comitente vendedor debe asumir los costos de almacenamiento, custodia y transporte que sean requeridos.

El comitente vendedor debe presentar a los diez (10) calendario después de la suscripción del acta de inicio, el plan de implementación de la solución.

TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

El comitente vendedor debe realizar durante la ejecución del proyecto la transferencia de conocimiento de la solución que se implemente, que permita a los funcionarios designados por Secretaría Distrital de Integración Social - SDIS administrar, mantener y soportar todas las funcionalidades de hardware y software de la solución suministrada e instalada, se realizará en tres sesiones de tres (3) horas durante el proceso de instalación y configuración que se lleve a cabo.

INTEGRACIÓN

La solución ofertada debe integrarse con la solución de almacenamiento Netapp **All Flash FAS A300**, existente en la Entidad.

SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y DISPONIBILIDAD DE REPUESTOS

Se deberá garantizar como mínimo tres (3) años para el suministro de los repuestos a los equipos ofrecidos, que permita cubrir los servicios de mantenimiento y actualización de los distintos componentes, tanto de carácter preventivo como correctivo.

Quien ejecute el proyecto deberá contar con certificación expedida por el fabricante donde se garantice el suministro de éstos, la cual será valorada por la entidad durante el proceso de selección.

El tiempo de respuesta para la entrega de los repuestos requeridos por los equipos es de 5X8XNBD una vez reportado el incidente por parte de la SDIS.

Todos los equipos tendrán un soporte de fábrica por 3 años.

SERVICIO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO

La oferta debe incluir la ejecución del mantenimiento preventivo de los equipos adquiridos mínimo una (1) vez al año, cubriendo los tres años de soporte que se tendrán con el fabricante y deberá ser realizado el primero (1ro) en forma remota, el segundo (2do) y tercero (3ro) se deben realizar en sitio, previo establecimiento del plan de mantenimiento.

Este servicio debe ser ejecutado por personal idóneo y con conocimientos de los equipos, y debe cubrir el hardware, el software de los equipos y la herramienta de gestión y monitoreo de red, durante el tiempo de cobertura del soporte contratado.

SOPORTE TÉCNICO

El comitente vendedor debe prestar soporte técnico por tres (3) años en horario de 7x24X365 con un tiempo de respuesta de menos de cuatro (4) horas, después de la comunicación del incidente por parte de la entidad mediante correo electrónico o a través de la herramienta de mesa de ayuda que tenga dispuesta el comitente vendedor para la prestación del servicio; realizando el primer contacto con los administradores de la SDIS definidos en la matriz de escalamiento, con el fin de conocer el problema y realizar el diagnóstico, una vez surtidas las actividades anteriores y de acuerdo al diagnóstico se debe definir el plan a seguir, el cual puede contemplar que se preste el soporte en las instalaciones de la SDIS donde se haya reportado la falla, el cual tendrá un tiempo de respuesta de menos de 4 horas, así como la gestión que sea requerida con el fabricante mediante el escalamiento de los incidentes hasta su solución.

DISEÑO GENERAL

Para el diseño de la solución, el comitente vendedor efectuará una visita técnica en las instalaciones de la SDIS, donde realizará el levantamiento de información, para elaborar el diagrama solución (Físico y Lógico).

El comitente vendedor debe entregar el diseño de la solución de manera detallada y documentada, en copia dura y digital con archivos fuente editables, de acuerdo con la instalación y configuración que sea realizada.

ACTIVIDADES DE INSTALACION Y CONFIGURACION

El comitente vendedor verificará el estado de las instalaciones eléctricas de los sitios donde se instalarán los equipos, y entregará un informe que detalle las necesidades eléctricas óptimas que llegaren a ser requeridas para el correcto funcionamiento de los equipos, con el fin que estas sean gestionadas y adecuadas por las áreas correspondientes de la SDIS.

Para la instalación el comitente vendedor deberá aplicar las mejores prácticas de instalación que garanticen el correcto funcionamiento del equipo ofertado con el fin de minimizar el riesgo de falla.

El comitente vendedor contemplará en su totalidad los elementos de conexión y recurso humano necesarios para la implementación (Instalación, configuración, puesta en operación y soporte) de la solución, requeridos para

entregar el proyecto, cumpliendo con el objeto del contrato, garantizando una excelente calidad y terminación de los trabajos sin generar costos adicionales para la entidad.

El comitente vendedor estará a cargo de la instalación física, la configuración lógica, puesta en marcha de la solución ofertada.

El proceso de instalación deberá contemplar como mínimo las siguientes actividades:

- Rackeo: Instalación física en el centro de datos de la Secretaría Distrital de Integración Social o en el rack o sitio que el supervisor del contrato estipule.

- El comitente vendedor deberá garantizar que el trabajo efectuado no interferirá con la continuidad del servicio prestado por la Secretaría Distrital de Integración Social. Para ello, en caso de requerirse efectuar alguna actividad que afecte la disponibilidad de los servicios, deberá comunicar por escrito el procedimiento a seguir, así como coordinar las actividades a realizar con el supervisor del contrato y administradores de las plataformas que se puedan afectar. Esta se realizará de tal manera que no afecte el horario laboral (lunes a viernes 8:00 am a 5:00pm).

CERTIFICACIONES

Quien participe en el proceso de selección **debe ser canal (Partner) certificado en mínimo el segundo nivel del fabricante de los equipos ofertados**, con la finalidad de asegurar que cuenta con la capacidad técnica de configurar, mantener y dar soporte técnico de los equipos.

Esta certificación debe ser expedida por el fabricante de los equipos ofertados con fecha no mayor a 30 días contados a la fecha de cierre del proceso de selección, y dirigida a la SDIS.

Quien participe en el proceso de selección deberá presentar una certificación emitida por el fabricante donde conste que todas las máquinas cuentan con soporte por 3 años.

La certificación debe ser expedida por el fabricante de los equipos ofertados con fecha no mayor a 30 días contados a la fecha de cierre del proceso de selección y dirigida a la SDIS.

GARANTIA, SERVICIO Y SOPORTE DE LA SOLUCIÓN

La solución ofertada de manera integral para todos sus componentes deberá tener una garantía de fábrica mínima de 3 años, los cuales serán contados a partir de la firma del acta de recibo a satisfacción de la solución por parte de la Entidad.

El comitente vendedor debe entregar certificado de extensión de garantía de todos los equipos que hacen parte de la solución, de manera que garanticen los 3 años de cobertura.

El fabricante de los equipos deberá garantizar el suministro de piezas y partes de repuesto por un periodo mínimo de 3 años posteriores a la declaración de obsolescencia de los equipos ofrecidos, documento expedido directamente por el fabricante.

En caso de presentarse fallas en cualquiera de los elementos que componen la solución, se deberán efectuar los mantenimientos correctivos las veces que sean requeridas hasta su solución definitiva; estos mantenimientos deben incluir como mínimo:

- Cambio de partes y/o repuestos y/o equipos
- Reemplazo de equipos por otros de iguales o superiores características
- Instalación de software

Garantía de fábrica: Garantía limitada de por vida que incluya como mínimo:

- Reemplazo de hardware con servicio de mejor esfuerzo.
- Soporte telefónico en horario laborable,
- Actualizaciones de reléase de software (update).

Servicios para el Hardware:

- Servicios de reposición de partes y piezas
- Duración de menos 3 años
- Nivel: 5x8 con NBD horas de despacho una vez confirmado el daño
- Servicio de solución de problemas de HW a las 6 horas de llamada.

La garantía para todos los equipos y elementos de la solución es de 3 años contados a partir de la fecha de entrega a satisfacción de la solución contratada al supervisor del contrato. El comitente vendedor debe entregar certificado de extensión de garantía de todos los equipos de la solución.

En caso de presentarse fallas en cualquiera de los elementos que componen el sistema, se deberán efectuar los mantenimientos correctivos todas las veces que se requiera; estos mantenimientos deben incluir como mínimo:

- Cambio de partes y/o repuestos y/o equipos
- Reemplazo de equipos por otros de iguales o superiores características.

El servicio debe estar enmarcado en las mejores prácticas que definir el marco de referencia ITIL en su última versión.

CONSIDERACIONES ADICIONALES

El comitente vendedor se obliga con la Secretaría Distrital de Integración Social a no suministrar ninguna clase de información o detalles a terceros y a mantener como documentación confidencial y/o reservada, todos los aspectos relacionados con las configuraciones a realizar en la implementación. Así mismo con los asuntos técnicos e instalaciones la Secretaría Distrital de Integración Social, conocidos o que llegaren a ser conocidos por él durante el desarrollo del contrato o con posterioridad al mismo.

Para efectos de lo anterior el comitente vendedor se obliga a suscribir Compromiso de Confidencial que para tal efecto elabore la Secretaría Distrital de Integración Social.

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 Unidad de Gestión de Estructuración de Negocios, 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 Unidad de Gestión de Estructuración de Negocios 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 se entenderá la aceptación de los mismos por parte del comitente comprador.

8. OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA Y EL COMITENTE VENDEDOR

A continuación, se establecen las obligaciones a cargo de la sociedad comisionista vendedora y comitente vendedor de obligatorio cumplimiento para la ejecución de la negociación:

OBLIGACIONES GENERALES

1. Conocer como condición de entrega a cabalidad los documentos del proceso de negociación: Fichas Técnicas de Negociación, Documento de Condiciones Especiales y los demás documentos que hagan parte de este proceso de negociación, para realizar la ejecución del mismo con eficiencia, eficacia y oportunidad.
2. Presentar previo a la ejecución de la negociación los documentos necesarios para su legalización y ejecución, de acuerdo con el Reglamento de Funcionamiento y Operación de la Bolsa.
3. Dar cumplimiento a sus obligaciones frente al sistema de seguridad social integral y parafiscales para lo cual deberá realizar los aportes a que se refiere el artículo 50 de la ley 789 de 2002 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, en lo relacionado con los sistemas de salud, riesgos laborales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, SENA e ICBF, cuando haya lugar a ello, de conformidad con las normas y reglamentos que rigen la materia.
4. Asumir el pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones de carácter laboral del personal que contrate para la ejecución de la negociación, lo mismo que el pago de honorarios, los impuestos, gravámenes, aportes y servicios de cualquier género que establezcan las leyes colombianas y demás erogaciones necesarias para la ejecución de la negociación. Es entendido que todos estos gastos han sido estimados por el COMITENTE VENDEDOR al momento de la presentación de los documentos de condiciones previas a la negociación.
5. Constituir y presentar las garantías exigidas en el presente documento dentro de los tres (3) días hábiles siguientes al cierre de la negociación, así como las establecidas por el Reglamento de Funcionamiento y Operación de la Bolsa
6. Mantener como condición de entrega vigente las garantías exigidas en el presente documento por el tiempo pactado en la negociación, así como de las modificaciones que se presenten en la ejecución del mismo.
7. Presentar como condición de pago para el pago al supervisor y/o interventor de la negociación, la certificación expedida por el representante legal o el revisor fiscal, cuando aplique, el cumplimiento de las obligaciones del Sistema General de Seguridad Social Integral y parafiscales (cuando a ello haya lugar) con una fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario, con respecto a la fecha de presentación de las facturas de los correspondientes pagos, que acredite el cumplimiento de tales obligaciones.
8. Presentar como condición de entrega los informes sobre la ejecución de la negociación que le sean solicitadas por el supervisor y los señalados en la presente ficha técnica de negociación.
9. Presentar oportunamente las facturas, los soportes correspondientes y demás documentos necesarios para el pago.
10. Responder ante las autoridades competentes por los actos u omisiones que ejecute en desarrollo de la negociación, cuando en ellos se cause perjuicio a la administración o a terceros en los términos del artículo 52 de la ley 80 de 1993.
11. Pagar a LA SECRETARIA todas las sumas y costos que la misma deba asumir, por razón de la acción que contra ella inicien terceros que hayan sufrido daños por causa del Comitente Vendedor, durante la ejecución de la negociación.

12. Reparar los daños e indemnizar los perjuicios que cause a LA SECRETARIA por el incumplimiento de la negociación.

13. Se consideran imputables al comitente vendedor, todas las acciones y omisiones de su personal, sub asociados y proveedores, así como del personal al servicio de estos últimos. En caso de que se intente una acción o se presente una reclamación contra el COMITENTE COMPRADOR por la cual deba responder el Comitente Vendedor, aquella procederá a notificarle a la mayor brevedad para que el Comitente Vendedor, adopte bajo su propia costa todas las medidas necesarias para resolver el conflicto y evitar perjuicios al COMITENTE COMPRADOR. Si el Comitente Vendedor no logra resolver la controversia en el plazo que fije el COMITENTE COMPRADOR, la misma podrá hacerla directamente y el Comitente Vendedor asumirá todos los costos en que se incurra por tal motivo.

14. Acatar y aplicar de manera diligente las observaciones y recomendaciones impartidas por el supervisor o interventor de la negociación.

15. Otorgar las garantías que le exija la BMC en su reglamento para la realización de las operaciones que se realicen en desarrollo de la presente negociación.

16. Al finalizar la ejecución y para el trámite del último pago el COMITENTE VENDEDOR, deberá presentar a la supervisión o Interventoría con copia al COMISIONISTA COMPRADOR como condición de entrega un informe que consolide la información solicitada en los informes de las entregas durante el plazo de la operación.

17. Las demás inherentes al objeto y naturaleza de la negociación y aquellas indicadas en el estudio previo, fichas técnicas de negociación y el documento de condiciones especiales y las indicadas por el supervisor o interventor, para el cabal cumplimiento del objeto del mismo.

OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

1. Cumplir con la negociación teniendo en cuenta lo establecido en las Fichas Técnicas de Negociación, documento de condiciones especiales, y los demás documentos que hagan parte de este proceso de negociación.
2. Garantizar como condición de entrega durante la ejecución de la negociación, el equipo de trabajo requerido que se verificará en la reunión de inicio con el comitente vendedor y deberá constar como mínimo de los siguientes recursos, con la dedicación especificada:
 - Un (01) Gerente de Proyecto
 - Un (01) Líder Técnico
 - Un (01) Ingeniero Implementador

ROL	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	Disponibilidad para el proyecto		Cantidad
			Fase Implementación	Fase Operación	
Gerente del proyecto	Profesional en Ingeniería de Sistemas, Electrónica o Telecomunicaciones con matrícula profesional vigente. Especialización en Gerencia de Proyectos relacionada con tecnologías de la Información.	Experiencia en gerencia de implementación de proyectos de Infraestructura TIC. Proyecto (s) que deberán sumar mínimo dos (2) años, y haber sido ejecutados en los últimos siete (7) años, contados hasta la fecha de cierre y entrega de ofertas.	Por demanda Según requerimientos del proyecto	Acompañamiento en sitio por 1 mes en el proceso de estabilización y cierre del proyecto.	Uno (1)

Líder técnico del proyecto	Profesional en Ingeniería de Sistemas, Electrónica o Telecomunicaciones, con matrícula profesional vigente.	Experiencia específica certificada, mínima de tres (3) años en implementaciones implementación de soluciones de convergencia, experiencia que será contabilizada a partir de la expedición de la tarjeta profesional y con certificación vigente del fabricante de los equipos propuestos, diploma o acta de grado, copia de su tarjeta o matrícula profesional y certificado de vigencia expedido por la entidad competente. Además, se deben aportar las respectivas certificaciones laborales que acrediten la experiencia, la hoja de vida y la copia del certificado vigente a nivel experto, especialista o equivalente del fabricante de los equipos	En sitio 5 x 8	Acompañamiento en sitio por 1 mes en la estabilización y soporte requerido por la solución implementada.	Uno (1)
Ingeniero Implementador, que harán el despliegue de la solución ofertada.	Profesional en Ingeniería de Sistemas, Electrónica o telecomunicaciones, con matrícula profesional vigente.	Experiencia específica certificada, mínima de dos (2) años sobre la tecnología propuesta. Debe anexas como mínimo una (1) Certificación vigente en los productos que soportan la solución ofrecida, expedida directamente por el fabricante y que lo acredite para realizar la implementación de los equipos ofertados.	En sitio 5 x 8	Acompañamiento en sitio por 1 mes en la estabilización y soporte requerido por la solución implementada.	* Tres (3) en fase de implementación * Uno (1) en la fase de Operación y mantenimiento.

3. Entregar como condición de entrega y en los términos solicitados por el comitente comprador o el supervisor designado los entregables que deben ser elaborados y entregados por el comitente vendedor, durante la ejecución de la negociación, así:

- Inventario detallado de equipos con la relación de todos los componentes suministrados
- Plan de Implementación y protocolo de pruebas
- Diseño de red (Diagrama físico y Lógico)
- Plan de transferencia de conocimiento sobre la solución
- Plan de transferencia de conocimiento sobre la herramienta de monitoreo y analítica

- Certificaciones de las garantías extendidas de todos los componentes suministrados
 - Informes de avance según la periodicidad que solicite la entidad.
 - Documento que detalle el proceso de instalación, configuración y pruebas que se realizaron para la puesta en funcionamiento de todos los componentes de la solución
 - Manuales del fabricante del producto propuesto.
 - Documentación as built, que registre el estado de configuración e implementación al momento de la
 - recepción formal de la solución (Informe definitivo de la Implementación.
 - Diagramas y planos.
 - Documentos de garantía
 - Manuales de administración.
 - Manuales de operación.
 - Manuales de usuario.
 - Documentación de licenciamiento.
 - Catálogos de la herramienta ofrecida El catálogo o documentación técnica del fabricante, en el cual se evidencie la comprobación de lo entregado, será valorado por la entidad durante la ejecución de la negociación.
4. En la ejecución de la negociación como condición de entrega únicamente se deberá suministrar la documentación impresa y en medio magnético, que describa en detalle el proceso de instalación, configuración y pruebas que se realizaron para la puesta en funcionamiento de todos los componentes de la solución. Así mismo se requiere que el comitente vendedor entregue documentación completa de forma impresa y en medio magnético con archivos editables, del diseño de la arquitectura y configuración de la solución (hardware, software y configuración), al finalizar el proceso de implementación.
 5. El comitente vendedor deberá entregar manuales técnicos y de usuario de todos los componentes de la solución, al finalizar el proceso de implementación.
 6. Al siguiente día hábil de la celebración de la rueda de negociación se adelantará reunión de inicio en las instalaciones del comitente comprador a la cual asistirá un representante de la sociedad comisionista compradora, uno del comitente comprador, uno de la sociedad comisionista vendedora y un delegado del comitente vendedor; en esta sesión se determinarán los aspectos procedentes para la negociación y se emitirá el acta que incluya los aspectos tratados por las partes intervinientes.
 7. Entregar como condición de entrega para aprobación del supervisor un plan de trabajo que incluya cronograma y descripción detallada de actividades a realizar para el cumplimiento del objeto de la negociación y sus obligaciones en un plazo de diez (10) días calendario contados a partir de la reunión de coordinación; en caso de obtenerse observaciones, los mismos serán corregidos en un plazo máximo de tres (03) días hábiles a partir del recibo de las mismas.
 8. Hacer como condición de entrega el levantamiento de la información necesaria para programar de manera detallada la instalación y puesta en operación de la solución adquirida, eliminando los riesgos de afectación de servicios. Este plan debe ser aprobado por la Secretaría Distrital de Integración Social, quien brindará facilidades y la información requerida por el contratista.
 9. Cumplir como condición de entrega con el periodo de garantía y soporte señalado en las especificaciones técnicas
 10. Disponer como condición de entrega para la ejecución de la negociación, del personal calificado y debidamente

capacitado, de conformidad con lo indicado en el anexo técnico.

11. Entregar como condición de entrega las hojas de vida del equipo de trabajo que participará en la ejecución de la operación en un término de 10 días calendario siguientes a la reunión de coordinación.
12. El comitente vendedor debe como condición de entrega entregar la solución instalada, configurada y en operación incluyendo todos los cables, conectores, adaptadores y accesorios eléctricos necesarios para la puesta en funcionamiento en los sitios establecidos como lugar de entrega por parte de la SDIS.
13. El comitente vendedor designará como condición de entrega un gerente de proyectos para administrar las actividades, tareas y responsabilidades del equipo de trabajo. El gerente de proyectos coordinará con el supervisor designado por el comitente comprador las actividades de instalación, encendido, puesta en funcionamiento y configuración de los equipos de la solución entregada.
14. El comitente vendedor o fabricante de la solución prestará como condición de entrega a la entidad el servicio técnico telefónico las 24 horas del día y los 7 días de la semana sobre todos los componentes que se encuentren en el ciclo de vida de soporte del fabricante.
15. El comitente vendedor asistirá como condición de entrega al supervisor designado por el comitente comprador en el establecimiento de un procedimiento para la presentación de incidentes incluyendo seguridad y controles adecuados.
16. El comitente vendedor entregará como condición de entrega los documentos técnicos incluyendo diagramas de instalación y configuración de la solución implementada, de acuerdo con lo establecido en el ítem condiciones generales del anexo técnico.
17. El comitente vendedor deberá garantizar como condición de entrega que los equipos y productos adquiridos a través de la presente negociación, son nuevos, de primera calidad, con las especificaciones y características técnicas exigidas por Secretaría Distrital de Integración Social.
18. Entregar los productos definidos en el plazo establecido en la Ficha Técnica de Negociación.
19. Informar oportunamente al supervisor designado por el comitente comprador sobre las imposibilidades o dificultades que se presenten en la ejecución del mismo y ofrecer alternativas para garantizar la correcta ejecución de la negociación.
20. Prestar como condición de entrega los servicios cumpliendo con las características técnicas y requisitos solicitados en el proceso.
21. Al finalizar la ejecución de la negociación el comitente vendedor entregará todos y cada uno de los documentos que le hayan sido suministrados con ocasión de la ejecución del mismo.
22. El comitente vendedor deberá mantener estricta reserva de la información propia del comitente comprador que tenga conocimiento en la ejecución de la negociación, así como tomar las medidas necesarias para que su personal, mantenga la reserva y evite utilizarla a favor de terceros o para beneficio personal o de terceros.
23. El comitente vendedor, deberá garantizar como condición de entrega que en el proceso de instalación, su personal será cuidadoso con las instalaciones del comitente comprador y que mantendrá los espacios aseados y en debida funcionalidad.
24. La demás inherentes a la negociación y que resulten procedentes conforme al objeto del proceso de adquisición.

10. GARANTÍAS ADICIONALES A CARGO DEL COMITENTE VENDEDOR

De conformidad con lo previsto en el Decreto 1082 de 2015, el comitente vendedor, deberá constituir una garantía ante un banco o compañía de seguros legalmente establecida en la ciudad de Bogotá D.C., cuya matriz esté aprobada por la Superintendencia Financiera de Colombia, en favor de BOGOTÁ D.C. - SECRETARIA DISTRITAL DE INTEGRACION SOCIAL, NIT. 899.999.061-9, con el propósito de garantizar el cumplimiento de las obligaciones surgidas en favor de la misma con ocasión a la adjudicación de la negociación. Esta garantía deberá constituirse dentro de los tres (03) días hábiles siguientes a la fecha de celebración de la rueda de negociación y requerirá ser aprobada por la SDIS. La garantía deberá contener los siguientes amparos:

- **Suficiencia de la Garantía de Cumplimiento:** Equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total de la negociación, con una vigencia por el plazo del mismo y seis (6) meses.

- **Calidad y correcto funcionamiento de los bienes:** Equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total de la negociación por el plazo del mismo y seis (6) meses más.
- **Suficiencia Garantía de Calidad del servicio:** Equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total de la negociación por el plazo del mismo y seis (6) meses más.
- **Pago de Salarios, Prestaciones Sociales e Indemnizaciones Laborales:** Equivalente al diez por ciento (10%) del valor total de la negociación, por el plazo del mismo y tres (3) años más.

PARÁGRAFO PRIMERO: La constitución, guarda, ejecución, aprobación y demás actos necesarios para la efectividad de dicha garantía corresponderán a la SDIS.

PARÁGRAFO SEGUNDO: El hecho de la constitución de estos amparos, no exonera al COMITENTE VENDEDOR de las responsabilidades legales en relación con los riesgos asegurados.

PARÁGRAFO TERCERO: El COMITENTE VENDEDOR deberá mantener vigentes las garantías a que se refiere esta cláusula y será de su cargo el pago de todas las primas y demás erogaciones de constitución, mantenimiento y restablecimiento inmediato de su monto, cada vez que se disminuya o agote por razón de las sanciones que se imponga.

11. DESCUENTOS POR INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES A CARGO DEL COMITENTE VENDEDOR

En caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones del comisionista vendedor ó comitente vendedor derivadas de la mala calidad de los equipos o de los servicios conexos, o por retraso en la entrega de los elementos o servicios conexos, salvo circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito conforme a los términos previstos en el Reglamento de la Bolsa, el comitente vendedor a través de su comisionista vendedor reconocerá a la Secretaría Distrital de Integración Social descuentos que se liquidarán a una tasa del cero punto cinco por ciento (0.5%) por cada día de retardo en la entrega y hasta por quince (15) días calendario, calculado sobre el valor de la entrega correspondiente. Impuestos los descuentos en los límites acá señalados el comitente comprador podrá solicitar a la Bolsa, la declaratoria de incumplimiento de la operación.

12. INTERVENTORÍA Y/O SUPERVISIÓN

LA SDIS, con el fin de verificar el cumplimiento del presente Contrato y de la Negociación, ejercerá los debidos controles para la correcta ejecución del objeto y de las obligaciones establecidas en el mismo y según lo establecido en el numeral 12 del artículo 2.2.1.1.2.1.3 del Decreto 1082 de 2015, la supervisión del presente contrato y de la negociación será ejercida a través del-a SUBDIRECTOR/A DE INVESTIGACIÓN E INFORMACIÓN de la SDIS y/o Interventoría contratada.

Así mismo y de acuerdo con lo previsto en el artículo 83 de la Ley 1474 de 2011, se podrá contar con el apoyo a la supervisión por parte de un profesional o un equipo de profesionales, sin que dicho apoyo implique el traslado de la responsabilidad del ejercicio de la supervisión.

Parágrafo Primero: El-la supervisor-a ejercerá la labor encomendada de acuerdo con lo establecido en el artículo 84 de la Ley 1474 de 2011, los documentos del manual de contratación y supervisión de la SDIS y en particular con lo relacionados, con la ejecución, supervisión y liquidación del contrato así como la ejecución de la negociación.

Parágrafo Segundo: Además de verificar el cumplimiento de los requisitos para la ejecución del presente contrato y de la negociación el-la Supervisor-a deberá garantizar que el COMITENTE VENDEDOR de cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007 y que el COMITENTE VENDEDOR cumpla oportunamente con las obligaciones de pago de los aportes a que se refiere el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y demás normas que la modifican, reglamentan o

complementen. Para tal efecto, y como requisito previo para el pago, requerirá al contratista y al comitente vendedor una certificación vigente, con una fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario, con respecto a la fecha de presentación de las facturas de los correspondientes pagos, que acredite el cumplimiento de tales obligaciones, la cual deberá estar firmada por el revisor fiscal, cuando este exista, o por el representante legal de la entidad COMITENTE VENDEDOR ó del CONTRATISTA. El supervisor que sin justa causa no verifique el pago de estos aportes, incurrirá en causal de mala conducta.

Parágrafo Tercero: El ordenador del gasto podrá variar unilateralmente la designación del supervisor, comunicando al COMITENTE VENDEDOR, así como a la Subdirección de Contratación.

Parágrafo Cuarto: El equipo de supervisión garantizará de esta manera el control y seguimiento adecuado a la operación.