

## 1. OBJETO

**Objeto de la Negociación:** La presente negociación tiene como objeto “**SUMINISTRO, INSTALACIÓN, CONFIGURACIÓN, INTEGRACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE HARDWARE Y SOFTWARE PARA FORTALECER LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA DEL IDEAM**” con destino al INSTITUTO DE HIDROLOGÍA, METEOROLOGÍA Y ESTUDIOS AMBIENTALES, cuyas características técnicas se encuentran detalladas en las fichas técnicas de producto anexas 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 Cinco (5) operaciones en puja por precio y una (1) operación por cantidad, como se detallan a continuación:

No. ÍTEM	Descripción del ÍTEM	Unidad de Medida	Cantidad
----------	----------------------	------------------	----------

**GRUPO 1 – SOLUCIÓN TECNOLÓGICA DE FIREWALL PARA CAPA WEB (WAF)  
\$ 101.000.000 (antes de IVA)**

Nº	ELEMENTOS REQUERIDO	DETALLE	TOTAL REQUERIDO
1	Adquisición, instalación y puesta en marcha de una solución tecnológica de firewall para capa web.	Unidad	1

**GRUPO 2 – LICENCIAS ANTIVIRUS KASPERSKY \$ 35.000.000 (antes de IVA)  
SUBGRUPO 2.1 – LICENCIAS ANTIVIRUS KASPERSKY \$ 3.000.000 (antes de IVA) (PUJA  
POR CANTIDAD)**

Nº	ELEMENTOS REQUERIDO	DETALLE	TOTAL REQUERIDO
1	Adquisición de Licencias software de antivirus Kaspersky	Unidad	70

**GRUPO 2.2 – LICENCIAS ANTIVIRUS KASPERSKY \$ 32.000.000 (antes de IVA) (PUJA POR  
PRECIO)**

Nº	ELEMENTOS REQUERIDO	DETALLE	TOTAL REQUERIDO
2	Renovación de Licencias software de antivirus Kaspersky.	Unidad	750

**GRUPO 3 – AIRE ACONDICIONADO DATA CENTER \$ 135.000.000 (antes de IVA)**

Nº	ELEMENTOS REQUERIDO	DETALLE	TOTAL REQUERIDO
1	Suministro de aire de precisión de 10 toneladas – (Instalación y puesta en marcha)	Unidad	1

**GRUPO 4 – LICENCIAS LIFERAY \$ 115.000.000 (antes de IVA)**

Nº	ELEMENTOS REQUERIDO	DETALLE	TOTAL REQUERIDO
1	Suscripción Liferay Portal Enterprise Edition 6.1EE o superior – Production GOLD – Soporte 8x5 , 12 meses	Unidad	2
2	Suscripción Liferay Portal Enterprise Edition 6.1EE o superior – Non-Production GOLD – Soporte 8x5 , 12 meses	Unidad	2

**GRUPO 5 – SALA DE CRISIS \$ 127.000.000 (antes de IVA) –**

<b>COMPONENTE MULTIMEDIA</b>			
<b>N°</b>	<b>ELEMENTOS REQUERIDO</b>	<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL REQUERIDO</b>
1	Monitor Industrial de 55"	Unidad	1
2	Monitor Industrial de 46"	Unidad	2
3	Unidad central de Control para conferencia	Unidad	1
4	Micrófono para presidente	Unidad	1
5	Micrófono para delegado	Unidad	11
6	Cable multipunto audio mts	Unidad	20
7	Amplificador Pro Rack	Unidad	1
8	Mixer	Unidad	1
9	Parlantes de Techo (Par)	Unidad	2
10	Rack abierto Techo piso	Unidad	1
11	PDU tipo Rack	Unidad	2
12	Soportes de techo para monitor con inclinación	Unidad	3
13	Cámara de Video Tipo Domo USB FullHD	Unidad	1
14	Procesador de Video de 4x4	Unidad	1
15	Extender TX y RX	Unidad	3
16	Monitor KVM de 17" FHD incluye teclado y mouse	Unidad	1
17	PC Rack Pro general para grabación y control de sistemas de conferencia/captura HD	Unidad	1
18	Extender USB	Unidad	4
19	FacePlateHDMI	Unidad	3
20	FacePlate USB	Unidad	4
21	FacePlate RJ45	Unidad	16
22	Tomas dobles polarizadas AC	Unidad	14
23	Sistema inalámbrico con micrófono de diadema	Unidad	1
24	Software de conferencia ( hasta 4 usuarios )	Unidad	1
25	Sistema preamplificador de 8 canales para periodistas	Unidad	1
26	Telón eléctrico para pantalla verde chromakey 406 cm X 308 cm FORMATO VIDEO	Unidad	1
27	Reflector de techo para iluminación de video	Unidad	2
28	Cableado general / puntos eléctricos en mesas	Unidad	1
29	Tubería EMT	Unidad	15
30	Accesorios EMT	Unidad	30
31	Cableofit X3 + soportes	Unidad	6
32	A/C SPLIT 12000 BTU AS12TUBCXAP SAMSUNG	Unidad	2

COMPONENTE MOBILIARIO			
Nº	ELEMENTOS REQUERIDO	DETALLE	TOTAL REQUERIDO
33	Silla Secretarial ergonómica	Unidad	
34	Silla básica	Unidad	11
35	Mesa en U 12 puestos (Incluye outlets y espacios para cableado)	Unidad	8
36	Mesa sencilla de 4 puestos	Unidad	1
37	Tarima	Unidad	2
38	Baranda decorativa en acero inoxidable	Unidad	1
39	Aplicado decorativo en mdf recubierto con fórmica	Unidad	1
40	Blackoutmicroperforado tipo screen para ventana principal	Unidad	2
41	Sofa sala de descanso	Unidad	3
42	Repisero tipo locker	Unidad	1
43	Puerta en vidrio con apliques en acero inoxidable	Unidad	1

**PARÁGRAFO PARA TODOS LOS GRUPOS:** Se aclara que las cantidades allí a entregar son las mínimas referentes al momento del cierre de la negociación, por lo que no se podrá sobrepasar del estudio de mercado del comitente comprador.

Las características técnicas de los bienes, se encuentran detalladas en las fichas técnicas de producto 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, los precios unitarios de cada producto y deberá informar el IVA, impuesto al consumo y los que haya a lugar, de cada uno de los productos; los porcentajes de IVA, deben ser informados a la Bolsa ya que son necesarios para la expedición del comprobante, igualmente remitir por medio electrónico al IDEAM copia digital del RUT, el certificado de cuenta bancaria y el anexo SIIF, a fin de validarlos en el sistema de registro financiero del comitente comprador.

El comitente comprador podrá solicitar la entrega al comitente vendedor por encima o por debajo de la cantidad en la rueda de negocios hasta en un diez por ciento (10%), previa aceptación del comitente vendedor.

El margen de variación antes establecido en cantidad de bienes, antes señalada de más o de menos, es posible siempre y cuando el comitente comprador la solicite con cinco (5) días calendario de anticipación a la fecha establecida de entrega de los bienes.

## 2. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo de los bienes a adquirir será de **QUINIENTOS TRECE MILLONES DE PESOS \$513.000.000** valor que NO incluye IVA de los bienes, comisiones, impuestos, tasas, gravámenes, costos de Bolsa ni asiento en Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías.

## 3. PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS ÍTEMS Y PROCEDIMIENTO DE CAMBIOS

La obligación de entrega de los bienes descritos en el objeto de la negociación será así:

- a) Grupo 1 - WAF: El Plazo para la entrega de la solución WAF es de dos (2) meses calendario a partir de la suscripción del acta de inicio; para el soporte técnico, garantía y mantenimiento será de un (1) año contado a partir de la entrega de la solución.  
 Grupo 2 - KASPERSKY: El plazo para la entrega de las licencias es de dos (2) meses calendario a partir de la suscripción del acta de inicio; para el mantenimiento, soporte y actualización será de dos (2) años contados a partir de la entrega de las licencias.  
 Grupo 3 –AIRE ACONDICIONADO DATA CENTER: El plazo para la entrega e instalación y puesta en marcha del sistema redundante de aire acondicionado será de 30 días hábiles a partir de la suscripción del acta de inicio  
 Grupo 4 - LIFERAY: El plazo para la entrega del licenciamiento Liferay es de un (1) mes calendario a partir de la suscripción del acta de inicio; para el soporte técnico, garantía y mantenimiento será de un (1) año contado a partir de la entrega de las licencias.  
 Grupo 5 - SALA DE CRISIS: El Plazo para la entrega de la solución es de dos (2) meses calendario a partir de la suscripción del acta de inicio

- b) Todos los ítems deberán contar con la remisión respectiva, en la cual se valide cada uno de los siguientes datos:

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	MARCA OFRECIDA	REFERENCIA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR IVA	VALOR TOTAL

**NOTA EN GENERAL TODOS LOS GRUPOS:** El comitente compradora través del supervisor, podrá efectuar las pruebas técnicas y una revisión de la totalidad de los ítems objeto de la presente negociación y comprobará la calidad de los bienes entregados. En el evento de que alguno(s) resulte(n) defectuoso(s), o no cumpla(n) con las especificaciones establecidas, deberá remplazarlos en un tiempo no mayor de quince (15) días calendario contados a partir del informe del supervisor, el cual se expedirá dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la recepción de los bienes objeto de negociación.

El acta de recibo a satisfacción, se suscribirá dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la entrega de la totalidad de los elementos según el grupo a presentarse, previo el visto bueno del almacenista del comitente comprador, dentro del mismo término.

El comitente vendedor para efectos de recibir el acta de recibo a satisfacción deberá presentar al Supervisor la factura, el soporte del pago de los aportes al Sistema General de Seguridad Social Integral y pagos parafiscales tales como: planillas o certificación que en este sentido expida el representante legal o revisor fiscal según el caso, la respectiva acta suscrita por el almacenista, en la que conste la verificación, el cumplimiento de la entrega de los bienes y los demás documentos que soporten el precio facturado, dentro de máximo cinco (5) días hábiles siguientes a la entrega de los bienes objeto de la negociación.

El comitente comprador, a través del supervisor de la negociación, deberá coordinar con el Comitente Vendedor, el proceso de las entregas de los elementos en los sitios donde se requiera hasta su destino final, información que será suministrada con tres (3) a cinco (5) días de anticipación a la fecha programada para la jornada; en casos especiales la programación será el día inmediatamente anterior.

#### 4. SITIOS DE ENTREGA

##### LUGAR DE ENTREGA DE LOS ELEMENTOS

Los elementos se entregaran en las distintas sedes del IDEAM relacionadas a continuación:

No.	SEDE	DIRECCIÓN	CIUDAD
<b>SEDES BOGOTÁ</b>			
1	Sede principal	Calle 25 D No. 96B-70	Bogotá
2	Bodega almacén y metalmecánica	Calle 12 No. 42B-44	Bogotá

Los bienes deberán ser entregados, previa coordinación con el Supervisor del comitente comprador y Vo.Bo. Del área jurídica, según reunión de logística de entrega la cual se realizará el mismo día de la rueda de compra, una vez se realice la negociación y se entregue el comprobante del mismo, en las formas de la Fichas Técnicas de Productos, complementaria a la presente ficha.

#### 5. FORMA DE PAGO

El comitente comprador pagará a través del Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A., y se compromete a pagar los costos de esta negociación dentro de los plazos fijados por la Bolsa según el tipo de negocio y a constituir las garantías básicas según los términos establecidos para tal fin. El pago de los bienes adquiridos, descritos en el objeto de la negociación será así:

- **DESEMBOLSOS A LA BMC:**

**DESEMBOLSOS POR PARTE DEL IDEAM-COMITENTE COMPRADOR VIGENCIA 2015 A LA BMC:1) A.el Cincuenta (50%) del presupuesto como aporte al total de la desagregación de valores** en BMC y las operaciones de Bolsa a manera de parte de pago a las operaciones de Mercado. De este giro, se cancelara el cien (100%) del valor correspondiente al Registro de Operación de Bolsa incluido el IVA y Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la BMC S.A. incluido el IVA, dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la realización de la operación en Bolsa previa entrega por parte del COMISIONISTA COMPRADOR a la ENTIDAD de los comprobantes 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. **B.** Del saldo resultante, una vez efectuado el pago a la BMC y Cuenta de compensación se constituirá la garantía exigida al IDEAM por la BMC y se destinará como parte del pago de los bienes entregados conforme a lo estipulado en la forma de pago al COMITENTE VENDEDOR, una vez se haya efectuado la prestación de estos a satisfacción. **2) Cincuenta (50%) del total de la desagregación de valores** pendientes en BMC y las operaciones de Bolsa a manera de parte de pago a las operaciones de Mercado, el cual será girado dentro de los últimos 10 días hábiles del mes siguientes a la entrega a satisfacción de los elementos, el cual reafirmará la garantía exigida al IDEAM por la BMC., previa presentación de 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. **PARÁGRAFO:** en el evento en que se realice una adición presupuestal a la negociación en términos de BMC, se deberá conservar las mismas reglas aquí establecidas, los recursos aquí girados serán objeto de identificación por parte de la BMC, para efectos de ser utilizados como pagos a los comitentes vendedores.

##### FORMA DE PAGO AL COMITENTE VENDEDOR

**FORMA DE PAGO AL COMITENTE VENDEDOR:** El comitente comprador pagará a través del Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A., dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la entrega del acta de recibo a satisfacción emitida por parte del supervisor de la negociación, la cual será

suscrita dentro de los 10 días hábiles siguientes a la entrega e instalación de los elementos, una vez los recursos girados a la BMC se encuentren debidamente identificados, de acuerdo con lo descrito a continuación:

1. Entrega a satisfacción de los bienes y servicios conexos.
2. Entrega de los siguientes documentos requeridos para pago, a través del comisionista vendedor el cual los tendrá que entregar a su vez al comisionista comprador y este al comitente comprador, el mismo día de la entrega de los bienes con el fin de adelantar la instrucción de pago: a). La correspondiente factura. b). Documento de cumplimiento a satisfacción expedido por el supervisor de la negociación, el cual será entregado inmediatamente se entreguen los bienes. c). Copia del recibo o constancia de pago de los aportes al Sistema General de Seguridad Integral y pagos parafiscales si hubiere lugar. d). Soportes a las facturas si es el caso, como remisiones, planillas y formatos en la que conste la verificación del cumplimiento de la prestación del servicio, conforme se establece en la ficha técnica de negociación. e). Certificación de su condición tributaria expedida por la autoridad competente.
3. Suscripción del acta de recibido a satisfacción será determinada por medio de la factura, la cual será expedida por el supervisor nombrado, dentro de los diez (10) días siguientes a la radicación de la respectiva documentación. El supervisor se encuentra obligado a realizar la entrega de la documentación en la oficina financiera del comitente comprador ese mismo día.
4. Los tiempos establecidos para la realización de los pagos a cargo del comitente comprador, empezarán a contarse a partir de la recepción de la totalidad de la documentación requerida para tal fin, en la oficina financiera, por parte del supervisor de la negociación.
5. El comitente comprador, no se hará responsable por la demora que genere la entrega incompleta o incorrecta de la documentación solicitada.
6. El comitente comprador autorizará mediante comunicación escrita a la BMC a través del COMISIONISTA COMPRADOR, la destinación que deba dársele a los recursos desembolsados a la BMC para efectos de pago de la presente negociación, en la cual se establecen y se validan las deducciones por las cargas tributarias a lugar.

**PARÁGRAFO PRIMERO:** 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, así mismo 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 al COMISIONISTA VENDEDOR y a la BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A.

Se entiende por recibo a “ENTERA SATISFACCIÓN” cuando los bienes entregados cumplan con todas las especificaciones técnicas y los plazos previstos, situación que generará la expedición de dicho documento por parte del supervisor de la negociación el cual deberá ser presentado para el pago.

**PARÁGRAFO SEGUNDO:** El pago se realizará una vez el recurso se encuentre plenamente identificado en las arcas de la Bolsa Mercantil de Colombia, con previa programación y disponibilidad del PAC, de conformidad con la Circular Externa No. 001 de 2015 emitida por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y las Circulares Internas No. 003 y 004 (adjuntas al presente documento), por ello la facturación deberá ser coordinada con el supervisor de la negociación a fin de evitar contratiempos de pago, así las cosas en el evento que no se tenga recurso identificado en la Bolsa Mercantil de Colombia, no habrá apropiación presupuestal para pago de las obligaciones adquiridas.

**PARÁGRAFO TERCERO:** La autorización para pago será por medio escrito suscrito por el ordenador del gasto de la entidad, en la cual autorizará al comisionista comprador, dará la instrucción de pago de las obligaciones adquiridas por el COMITENTE COMPRADOR al comitente vendedor a la BMC hasta el destino correspondiente, en dicha autorización se indicará entre otros los siguientes conceptos: (a) No. De la Operación, (b) No. De Factura, (c) Retenciones aplicables (según sea el caso).

**PARÁGRAFO CUARTO:** En el evento en que se realice un ajuste presupuestal a la negociación, solicitará el Margen de Variación del 10%, según lo requiera el IDEAM-COMITENTE COMPRADOR, se mantendrán las reglas aquí establecidas.

**PARÁGRAFO QUINTO:** En el evento en que el COMISIONISTA COMPRADOR o el COMITENTE VENDEDOR radiquen la

documentación dentro de los 15 últimos días calendario del mes de diciembre del 2015, la obligación quedará sujeta a la asignación de recursos por parte de la Dirección Nacional del Tesoro Público, constituyéndose dicha obligación como cuenta por pagar y generando que el desembolso se realice dentro de los 45 primeros días calendario del año 2016, teniendo en cuenta que los pagos los realiza la Dirección del Tesoro Nacional y el cierre de éste según normativas del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

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.

## 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 servicios con el cumplimiento de los requisitos establecidos en la ficha técnica de servicio anexa a este documento, así mismo, deberá indicar el nombre del comitente vendedor, el objeto de la negociación y el grupo o grupos para los cuales pretende participar.

La certificación junto con todos los documentos de condiciones previas 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 p.m., adjuntando cada uno de los documentos soportes de los requisitos exigidos en la presente ficha técnica de negociación, los cuales tienen que ser radicados debidamente foliados y con su respectivo índice en un (1) legajador, que contendrá los documentos de carácter jurídico, técnico, financiero y de experiencia. Para efectos de revisión, cada carpeta debe estar marcada, dependiendo si los documentos son Jurídicos o Técnicos.

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 podrán subsanar, antes de las 11:00 am. entregar los documentos que deban ser corregidos.

La documentación que se allegue en este término, deberá contener la carta remisoria de la comisionista vendedora indicando el nombre del comitente vendedor y el grupo o grupos para los cuales se presentó en la primera etapa de radicación. Y de igual manera se deben allegar los documentos en un (1) legajador, uno contendrá los documentos de carácter jurídico, técnico, financiero y de experiencia. Para efectos de revisión, cada carpeta debe estar marcada, dependiendo si los documentos son Jurídicos o Técnicos.

A continuación se enuncia de manera general qué tipo de documentos contiene el legajador:

- **TÉCNICO, FINANCIERO Y EXPERIENCIA:** Copia del RUP y demás documentos para acreditar requisitos financieros, de experiencia y técnicos y CD.
- **JURÍDICO:** Copia del RUP y demás para acreditar requisitos jurídicos y CD.

NOTA: Se deberá allegar copia de todos los documentos habilitantes en CD el día establecido para la subsanación.

## CONDICIONES JURÍDICAS

### 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 treinta (30) 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 (si aplica)

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 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. Personas Jurídicas Extranjeras.

Cuando se presente una persona jurídica extranjera con domicilio o sucursal en Colombia, debe adjuntar con la misma, el respectivo certificado de existencia y representación legal, cuya fecha de expedición no deberá ser anterior a los treinta (30) días calendario previos a la fecha de entrega de los documentos de condiciones previas. Las personas jurídicas extranjeras sin sucursal en Colombia, deben acreditar su existencia y representación legal mediante certificado o documento que haga sus veces, expedido por la autoridad competente de su país de origen. Los citados documentos deben tener una fecha de expedición no mayor a ciento veinte (120) días calendario, anteriores a la fecha de entrega de los documentos de condiciones previas. En todo caso, los documentos aportados por el comitente vendedor extranjero deben acreditar la siguiente información:

- A. Que el objeto social principal o conexo del comitente vendedor, o su actividad profesional o comercial, le permite ejecutar el objeto contractual definido para el presente proceso de selección.
- B. Capacidad para participar en el proceso de selección, así como para celebrar y ejecutar la negociación.
- C. Si es persona jurídica, que su duración o vigencia no es inferior a la duración de la negociación y un (1) año más.
- D. Que el representante legal de la persona jurídica tiene la suficiente capacidad legal para comprometerla, sin limitaciones de ninguna naturaleza o cuantía, en todos los aspectos requeridos para la presentación de los documentos de condiciones previas, la participación en la negociación y la ejecución en caso de adjudicación y en general, para actuar frente a cualquier obligación que se derive de la celebración, legalización, ejecución, terminación y liquidación de la misma.
- E. En caso de tener alguna limitación estatutaria para presentar documentos y participar en la negociación, así como para la ejecución de la negociación y en general para efectuar cualquier acto derivado del proceso de selección y de la ejecución en caso de resultar adjudicatario, debe adjuntarse una autorización del órgano social competente de la persona jurídica para participar en el proceso de selección, y efectuar cualquier acto derivado del mismo. Si participa en el proceso mediante apoderado, la autorización del órgano social debe incluir la facultad para nombrar apoderado, si no la tiene estatutariamente.
- F. Cuando no exista en el país de origen del comitente vendedor una entidad que certifique la información arriba solicitada, ésta se acredita mediante un documento expedido por su representante legal o por su máximo órgano directivo, en el que conste cada una de las circunstancias exigidas y se declare que según las leyes de ese país la información solicitada no puede aportarse en los términos exigidos. Este documento debe estar autenticado o reconocido por la autoridad encargada de dar fe pública en el país de origen.

En el evento en que una persona jurídica extranjera resulte adjudicataria del contrato objeto del presente proceso de selección, para la ejecución de la operación debe establecer una sucursal en Colombia, conforme con lo dispuesto en los artículos 471 y 474 del Código de Comercio.

### 4. 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 la Entidad como condiciones jurídicas previas.

## 5. Documento privado de constitución de la figura asociativa; Consorcio o Unión Temporal (VER ANEXO 5)

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. Si se presenta por un consorcio o por una unión temporal, debe presentarse el documento de constitución, teniendo en cuenta los siguientes requisitos:

- A. Para Consorcios: Debe señalarse el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes.
- B. Para Uniones Temporales: Debe señalarse el porcentaje de participación y las obligaciones y responsabilidades de cada uno de los integrantes, respecto de la ejecución de la negociación.
- C. Acreditar el nombramiento de un representante del comitente vendedor plural, quien deberá tener facultades para representar a los integrantes del comitente vendedor plural, sin limitaciones de cuantía o naturaleza.
- D. Todos los integrantes deben acreditar su existencia, vigencia, representación legal, y capacidad jurídica.
- E. Acreditar que el domicilio del componente plural es Colombia.
- F. Que la vigencia del componente plural no será inferior a la duración estimada del contrato y un (1) año más.
- G. Al momento de presentación de los documentos de condiciones previas el comitente vendedor debe indicar en la carta de presentación de la misma el nombre del consorcio o la unión temporal y cuáles son sus integrantes.

Los integrantes del consorcio o unión temporal deben acreditar (a través de cada uno de sus integrantes) los requisitos que la presente ficha técnica de negociación señala para cada comitente vendedor. Para el presente proceso todos los integrantes del consorcio o unión temporal deben tener dentro de su objeto social o actividad profesional o comercial, la capacidad de desarrollar el objeto contractual definido.

En todo caso, las personas que integren el consorcio o unión temporal responden solidariamente por las obligaciones contraídas en razón de los documentos de condiciones, su participación en la negociación y la ejecución de la operación en caso de adjudicación.

En el caso de la unión temporal, los integrantes de la misma responden solidariamente por la obligación que debe cumplirse, pero las sanciones causadas por el incumplimiento, según el caso, se imponen de acuerdo con la participación en la ejecución de la operación por parte de cada uno de los integrantes.

En ningún caso podrá haber cesión entre quienes integren el consorcio, unión temporal.

## 6. Certificado de pagos a la Seguridad Social, aportes Parafiscales e impuesto sobre la renta y equidad CREE

El comitente vendedor deberá haber pagado los aportes a Seguridad Social (salud, pensión, ARL), aportes Parafiscales (SENA, ICBF y cajas de compensación), e impuesto sobre la renta y equidad CREE, cuando aplique, 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), e impuesto sobre la renta y equidad CREE cuando aplique, de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y por la Ley 1607 de 2012 (pago del impuesto CREE).

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.

## 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 representante legal para el caso de la persona jurídica).

### 10. Certificación de no encontrarse incurso en causales de inhabilidad e incompatibilidad para contratar con Entidades Estatales y no estar registrado en listas OFAC (VER ANEXO 1 y 2)

Certificación escrita con fecha de expedición no superior a 30 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 ni él ni la persona jurídica que representa se encuentran incurso en causal alguna de Inhabilidad e Incompatibilidad y no estar registrado en las listas OFAC o lista Clinton para contratar con Entidades Estatales.

### 11. Registro Único Tributario

Deberá allegar documento de inscripción en el Registro Único Tributario, expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN –.NOTA: Para el caso de Consorcios o Uniones temporales, si es adjudicada la negociación, deberá presentar el Registro Único Tributario actualizado para la vigencia 2014., el cual deberá ser entregado al comisionista comprador dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la negociación

## CONDICIONES FINANCIERAS

### 1. Cuenta Bancaria y Registro SIIF (VER ANEXO3 DE REGISTRO SIIF)

El comitente deberá allegar certificación de la entidad bancaria con fecha de expedición no mayor a 30 días calendarios anteriores a la fecha de presentación de documentos, donde se indique que la cuenta se encuentra activa y vigente y el Anexo 3registro SIIF interno de la entidad.

### 2. Indicadores Financieros:

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 Decreto1082 de 2015 información que se verificará en el Certificado de Inscripción, Clasificación y Calificación – RUP, con 31 de diciembre de 2014, vigente y en firme.

#### Listado de Indicadores

#### DECRETO 1082 DE 2015

INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
LIQUIDEZ (AC/PC)	Mayor o Igual a	1.5
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (PT/AT)	Menor o Igual a	70.99%
RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES (UT /GI)	Mayor o Igual a	1.5

Dónde: **AC:** Activo Corriente, **PC:** Pasivo Corriente, **AT:** Activo Total, **PT:** Pasivo total, **UTO:** Utilidad Operacional, **GI:** Gastos sobre Intereses.

**A. Capacidad organizacional – RUP**

El cumplimiento de estos indicadores se verificará el Registro Único de Proponentes, de conformidad con lo dispuesto en el numeral 4 del artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015.

INDICADOR	FORMULA	ÍNDICE REQUERIDO
Rentabilidad del Patrimonio	Utilidad Operacional dividida por el Patrimonio	Mayor o igual a 1.5%
Rentabilidad del Activo	Utilidad Operacional dividida por el Activo Total	Mayor o igual a 1.5%

**NOTA:** Los indicadores se determinan con el resultado del Análisis del Sector Económico.

**NOTAS:**

1. El comitente vendedor estará **HABILITADO**: Si al verificar la capacidad financiera a título de requisito habilitante, el COMITENTE VENDEDOR, cumple con la totalidad de los indicadores financieros establecidos.
2. El comitente vendedor **NO** estará **HABILITADO**: Si al verificar la capacidad financiera a título de requisito habilitante, el COMITENTE VENDEDOR, no cumple con la totalidad de los indicadores financieros establecidos.
3. En caso de consorcios o uniones temporales la información financiera debe ser presentada por cada uno de los integrantes que conforman el consorcio o la unión temporal. Para la determinación de los índices se sumarán los valores de cada uno de sus integrantes y sobre este resultado se aplicarán los índices financieros según el caso.

**CONDICIONES TÉCNICAS (según el grupo a presentarse)**
**1. EXPERIENCIA ACREDITADA**
**A. Experiencia Acreditada (VER ANEXO 6)**

Los comitente vendedores deberán acreditar una experiencia en la que hayan ejecutado por lo menos el valor correspondiente en la tabla según el grupo a presentarse, a través de mínimo tres (3) y máximo cinco (5) certificaciones de **contratos registrados en el RUP** de acuerdo a la codificación definida en el LITERAL C, ejecutados y terminados durante los últimos cinco(5) años anteriores a la entrega de la documentación en BMC mediante la presentación del anexo 6:

No. ÍTEM	Descripción del ÍTEM	Presupuesto Acreditar - en \$COP o U\$	Objeto de Acreditación
<b>GRUPO 1 – SOLUCIÓN TECNOLÓGICA DE FIREWALL PARA CAPA WEB</b>			
1	Según el listado del grupo 1	\$ según el presupuesto del grupo o su equivalente en dólares americanos	Adquisición de Equipo seguridad de red cortafuegos (firewall).
<b>GRUPO 2 – LICENCIAS ANTIVIRUS KASPERSKY</b>			
1	Según el listado del grupo 2	\$ según el presupuesto del grupo o su equivalente en dólares americanos	Adquisición de licencias de antivirus

GRUPO 3 – AIRE ACONDICIONADO DATA CENTER			
1	Según el listado del grupo 3	\$ según el presupuesto del grupo o su equivalente en dólares americanos	Suministro e Instalación de Aires Acondicionados especiales para la centros de computo
GRUPO 4 – LICENCIAS LIFERAY			
1	Según el listado del grupo 4	\$ según el presupuesto del grupo o su equivalente en dólares americanos	Adquisición de Licencias
GRUPO 5 – SALA DE CRISIS			
1	Según el listado del grupo 5	\$ según el presupuesto del grupo o su equivalente en dólares americanos	Suministro de elementos multimedia, componentes electrónicos y soluciones de audio y video

Es de entender que se debe poder evidenciar la experiencia **en los objetos del grupo a los cuales se está presentando**. La suma de máximo cinco (5) certificaciones debe ser por un valor igual o superior al valor del valor descrito en el cuadro anterior dependiendo del grupo al que se presente la presente negociación. No se aceptan contratos en ejecución. Cada certificación debe cumplir con los siguientes requisitos para ser tomada en cuenta:

1. N° del contrato.
2. Nombre o razón social del contratante.
3. Nombre o razón social del Comitente Vendedor.
4. Objeto principal del contrato
5. Valor final del contrato en pesos.
6. Fecha de iniciación del contrato. (dd/mm/aaaa)
7. Fecha de terminación del contrato. (dd/mm/aaaa)
8. Porcentaje del valor del contrato que ejecutó, como miembro de un consorcio, unión temporal, sociedad de objeto único, empresa unipersonal o sociedades en general.
9. Porcentaje que se le asignó en la respectiva fusión o escisión.
10. **Nombre, Firma y Cargo** de quien expide la certificación.
11. Calificación de la prestación del servicio y/o suministro del bien. ( En caso que la certificación mencione tal requisito)

**NOTA:** El comitente vendedor, podrá allegar copia de facturas y/o contratos con el fin de aclarar los datos consignados en la certificación, validando el presupuesto de cada grupo, además podrá presentar copia del contrato, actas de liquidación que trata la certificación, con el fin que la entidad verifique u aclare los datos consignados en ésta. En ningún caso la copia del contrato o acta de liquidación reemplaza la certificación.

En caso de tratarse de certificaciones en las cuales el comitente vendedor haya participado en Unión temporal o Consorcio, deberá indicar el porcentaje de participación respectivo o anexar copia del contrato o documento consorcial en el que se mencione el porcentaje de participación, y se evaluará sólo el valor del contrato que él ejecutó. De lo contrario, no se tomará en cuenta la certificación.

El comitente vendedor podrá presentar copia del contrato, actas de liquidación que trata la certificación, con el fin que se verifique u aclare los datos consignados en ésta. **En ningún caso la copia del contrato o acta de liquidación reemplaza la certificación.**

## B. EXPERIENCIA EN UNIÓN TEMPORAL O CONSORCIO

Si el comitente vendedor en la presente negociación participa a través de la figura de Consorcio o una Unión Temporal, **cada uno de sus integrantes deberá acreditar experiencia mediante la presentación de mínimo una certificación** y la experiencia del comitente plural corresponderá a la sumatoria de la experiencia de sus integrantes, independientemente del porcentaje de participación de cada uno de los miembros.

En el caso que el comitente vendedor haya participado en procesos de fusión o escisión empresarial, debe tomar para estos efectos, exclusivamente los contratos o el porcentaje de los mismos, que le hayan asignado en el respectivo proceso de fusión o escisión, para ello debe aportar el certificado del contador público o del revisor fiscal (si la persona jurídica tiene revisor fiscal) que así lo acredite.

No será tenida en cuenta la certificación que presente alguna observación negativa sobre el cumplimiento del contrato. Si la certificación incluye varias adiciones a un contrato principal se contará como una sola certificación. Si la certificación incluye varios contratos principales suscritos con la misma entidad se contará cada contrato por separado, es decir, cada contrato constituirá una certificación.

## C. 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 Registro, deberá incluir si cumplió o no).
- ✓ Fecha de Celebración.

NOTA: En caso que la sociedad comisionista compradora en dicha negociación no se encuentre activa y que el comisionista vendedor no tenga en su poder la certificación de experiencia de la compradora, la certificación será expedida bajo los mismos términos por el Director del Departamento de Registro 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.

## D. REGISTRO ÚNICO DE COMITENTE VENDEDORES –RUP – CLASIFICACIONES EN EXPERIENCIA CON CODIFICACIÓN UNSPSC

Para poder participar en el presente proceso las personas jurídicas o naturales, deben aportar el certificado de inscripción, calificación y clasificación en el Registro Unico de Proponentes (RUP) de conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.5.1 del **Decreto 1082 de 2015**. Igualmente deberán aportarlo cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal. Este certificado deberá tener una fecha de expedición no mayor a **treinta (30) días calendario para nacionales** y para **extranjeros de sesenta (60) días calendarios anteriores** a la fecha prevista para la recepción de documentos. **No se evaluará las actualizaciones realizadas por los comitentes vendedores que no se encuentre en firme al momento de presentación de la rueda de compra.**

Cada uno de los mandantes interesados, miembros o partícipes de consorcios o uniones temporales, los mandantes interesados en participar, deberán estar con experiencia acreditada en el Registro Único de Comitente Proponentes, a través de máximo cinco (5) contratos ejecutados **conforme al presupuesto en SMMLV señalado en el literal A (requisitos de experiencia)** en cualquiera de las clasificaciones señaladas a continuación, (Ahora bien, de conformidad con la circular No 12 de 2014, únicamente debe acreditarse la experiencia en los códigos relacionados a continuación).

**CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS ES EL SISTEMA DE CODIFICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS –UNSC (DEBE CUMPLIR AL MENOS 1)**

CÓD. SEGMENTO	CÓD. FAMILIA	CÓD. CLASE	CÓD.RUP	DESCRIPCIÓN
WAF				
43	22	25	432225	Equipo de Seguridad de RED
43	23	32	432332	Software de Seguridad y Protección
LICENCIAS KASPERSKY				
43	23	32	432332	Software de seguridad y protección
43	23	15	432315	Software funcional específico de la empresa
81	11	22	811122	Mantenimiento y soporte de software
AIRE ACONDICIONADODATACENTER				
40	10	17	401017	Enfriamiento
LICENCIAS LIFERAY				
81	11	22	811122	Mantenimiento y soporte de software
81	11	25	811125	Servicios de alquiler o arrendamiento de licencias de software de computador
81	11	15	811115	Ingeniería de software o de hardware
SALA CRISIS				
43	21	15	432115	Computadores
43	21	16	432116	Accesorios Computador
43	23	23	432323	Software de consulta y gestión de datos
45	11	37	451137	Software de administración de sistemas
45	11	16	451116	Proyectores y Suministros
45	11	18	451118	Equipo de presentación de video y mezcla de video y sonido, hardware y controladores
45	11	19	451119	Equipos, hardware y controladores para sistemas de teleconferencia y videoconferencia

En el evento en que expire la vigencia del RUP durante el período de adjudicación del proceso, se deberá allegar la renovación. La documentación cuyo Certificado de Registro Único de Proponentes aportado no se encuentren vigentes y su información en firme a la fecha del cierre del proceso, NO serán objeto de evaluación y por tanto no será habilitado.

## **2. DISPOSICIONES ESPECIALES GRUPO WAF (ANEXO TÉCNICO 7)**

El Comitente Vendedor deberá diligenciar el anexo técnico 7 donde bajo la gravedad del juramento certifica cumple las condiciones allí establecidas.

## **3. DISPOSICIONES ESPECIALES GRUPO KASPERSKY y LIFERAY (ANEXO TÉCNICO 8)**

El Comitente Vendedor deberá allegar certificación suscrita por el fabricante o distribuidor autorizado en Colombia donde acredite condición de partner, con el ánimo de brindar un apoyo real que va desde cursos de

formación, herramientas de marketing hasta el soporte técnico a la Entidad, durante el tiempo de la vigencia de las licencias. Con una antelación máxima de (30) treinta días hábiles a la fecha de la presentación de la documentación habilitante.

#### **4. DISPOSICIONES ESPECIALES GRUPO 3 AIRE ACONDICIONADO DATACENTER(ANEXO TÉCNICO 9)**

El Comitente Vendedor deberá diligenciar el anexo técnico 9 donde bajo la gravedad del juramento certifica cumple las condiciones allí establecidas.

#### **5. CARTA DE COMPROMISO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE GARANTÍAS DE SERVICIO POR EL FABRICANTE, PARA EL CASO DE LOS ELEMENTOS DE LOS GRUPOS AIRE ACONDICIONADO, WAF, SALA CRISIS**

El comitente vendedor a través de su representante legal deberá entregar una carta, donde se compromete a cambiar los elementos que se encuentren defectuosos por elementos nuevos de la misma naturaleza.

#### **6. CERTIFICACIÓN DE RELACIÓN DE MARCAS Y DISTRIBUIDOR AUTORIZADO DE PRODUCTOS [GRUPO AIRE ACONDICIONADO , WAF, SALA CRISIS]**

El comitente vendedor deberá allegar documento suscrito por su representante legal donde relacione cada uno de los productos que compone el grupo o grupos a los que se presente así como el nombre del fabricante, marca, y modelo.

Adicional a lo anterior deberá allegar certificación expedida por Fabricante, Mayorista o Comitente Vendedor donde conste que es distribuidor autorizado de dicha marca, esta certificación debe ser expedida en una antelación máxima de 6 meses a la fecha de la presentación de la documentación

#### **7. CERTIFICACIÓN DE DISPONIBILIDAD DE REPUESTOS Y SUMINISTROS(WAF, AIRE ACONDICIONADO)**

El comitente vendedor deberá anexar un documento expedido por el fabricante donde se certifique que el equipo suministrado contará con disponibilidad de soporte, suministros y repuestos por el término de 10 años como mínimo.

#### **8. CONDICIÓN DE ENTREGA DE EMPRESAS EXTRANJERAS (SI ES EL CASO)**

Los comitente vendedor de bienes o servicios extranjeros recibirán, dentro del proceso de contratación, igual tratamiento que aquellos que realicen ofrecimientos de bienes o servicios nacionales, siempre que exista un acuerdo, tratado o convenio entre el país de origen de los bienes o servicios y la República de Colombia, conforme con el cual a las ofertas de bienes o servicios colombianos se le concede, en ese país, el mismo tratamiento otorgado a sus nacionales en cuanto a las condiciones, requisitos, procedimientos y criterios para la adjudicación de los contratos celebrados con el sector público.

En los casos en que la reciprocidad no tenga por causa un tratado, acuerdo o convenio entre la República de Colombia y el país de que se trate, ella será demostrada mediante un informe que al efecto expida la misión diplomática colombiana en el país de origen de los bienes o servicios ofrecidos y que se deberá presentar junto con la propuesta. El comitente vendedor extranjero que solicite la aplicación del tratamiento establecido anteriormente, deberá acreditar con sus documentos la existencia de la reciprocidad, acompañada para tal efecto de un certificado de la autoridad del respectivo país (Artículo 9° del Decreto 679° de 1994).

También deberá presentar el Certificado de Inscripción, Clasificación y Calificación en el Registro Único de Comitente vendedor previsto en la ley colombiana, o su equivalente en el país de domicilio del comitente vendedor. En caso que el país de domicilio del comitente vendedor no contemple la expedición de este documento o uno similar, de tal hecho se deberá dar constancia mediante certificación de la Entidad Competente, o en su defecto de una Entidad Oficial.

Igualmente, los comitentes vendedores extranjeros deberán constituir un apoderado con domicilio en la República de Colombia, con facultad para presentar ofertas y para celebrar el contrato en el evento que resultare favorecido, así como para representarlo judicial y extrajudicialmente, por un lapso no menor al plazo de ejecución del contrato y un año más.

Las sociedades extranjeras sin sucursal en Colombia deberán acreditar que cuentan con un apoderado debidamente constituido, con domicilio en Colombia y ampliamente facultado para representarlas judicial o extrajudicialmente hasta la constitución de la sucursal en Colombia, en caso de resultar aceptada su propuesta, de conformidad con lo señalado en el título VIII° del Libro II° del Código de Comercio Colombiano.

PARÁGRAFO: Todos los documentos otorgados en el exterior para acreditar lo dispuesto en este numeral, deberán presentarse legalizados en concordancia con los Artículos 25°9 y 260° del Código de Procedimiento Civil y el Artículo 480° del Código de Comercio. En el evento de documentos expedidos por autoridades de países miembros del Convenio de La Haya de 1961, se requerirá únicamente la Apostilla.

#### **9. DECLARACIÓN Y CRITERIOS DE CALIDAD (VER ANEXO 4)**

El comitente vendedor deberá diligenciar y allegar el **Anexo 4** debidamente firmada por el representante legal del comitente vendedor donde acredite que representa, conoce y ejerce entre otras las siguientes normas:

- **CERTIFICACIÓN ISO 9001:2000 DEL FABRICANTE y NORMAS AMBIENTALES (GRUPOS WAF, AIRE ACONDICIONADO)**

#### **10. BIENES OFRECIDOS IMPORTADOS(EN CASO DE REQUERIR IMPORTACIÓN)**

El comitente vendedor deberá allegar carta de compromiso con fecha de expedición no mayor a sesenta (60) días calendario de la fecha de presentación de la documentación para la negociación y suscrita por su Representante Legal, en la que se compromete a cumplir con las exigencias fiscales y aduaneras.

En caso de no requerir procesos de importación el comitente vendedor deberá allegar una carta en la que manifieste que los bienes a entregar no requieren importación.

#### **11. DOCUMENTOS DE GARANTÍAS– EXTENSIÓN DE GARANTÍAS - CERTIFICACIONES DE GARANTÍA (TRANSCRIBIR EN EL ANEXO 10)**

Dependiendo del grupo y elementos el comitente vendedor deberá allegar el **Anexo 10** acreditando las siguientes condiciones **dirigidas al comitente comprador**, cuya fecha de expedición no sea mayor a 5 días anteriores a la presentación de documentos habilitantes:

En caso de que el comitente vendedor sea el fabricante, deberá entregar certificación dirigida al comitente comprador suscrita por el representante legal, con fecha de expedición no mayor a treinta (30) días hábiles en donde acredite que la garantía de los bienes a entregar es de mínimo veinticuatro (24) meses, contados a partir de la fecha de suscripción del acta de recibo a satisfacción por parte de la supervisión de los bienes, sin perjuicio de la garantía de fábrica ofrecida, en el caso de ser comercializador deberán entregar certificación dirigida al comitente comprador, con fecha de expedición no mayor a treinta (30) días hábiles en donde acredite que la garantía de los bienes a entregar es de mínimo

doce (12) meses, contados a partir de la fecha de suscripción del acta de recibo a satisfacción por parte de la supervisión de los bienes, sin perjuicio de la garantía de fábrica ofrecida.

La garantía mínima requerida en este proceso debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Que ampare la calidad de los bienes,
- El comitente vendedor debe presentar con sus condiciones previas un documento escrito, de conformidad a las condiciones anteriormente descritas.

En caso que algún elemento deba ser devuelto por garantía, el tiempo de reposición debe ser de quince (15) días calendario a partir del aviso por parte del supervisor de los bienes.

## 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 de Estructuración de Negocios, al día hábil 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 y aceptación 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 de Estructuración de Negocios mediante certificación suscrita por el representante legal, manifestando el cumplimiento y aceptación 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.

## 8. OBLIGACIONES DEL COMITENTE VENDEDOR

### OBLIGACIONES GENERALES

1. Cumplir con el objeto de la negociación teniendo en cuenta lo señalado en: Ficha Técnica de Negociación, Ficha técnica de Producto y demás anexos que forman parte integral de la presente negociación, para realizarla ejecución del mismo con eficiencia y eficacia.
2. Suscribir oportunamente el acta de inicio y el acta de cumplimiento de la negociación y las modificaciones si las hubiere, conjuntamente con el supervisor del mismo.
3. Presentar antes de cada pago, ante el/la supervisor/a de la negociación, la certificación expedida por el representante legal o el revisor fiscal, cuando aplique, del 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.
4. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión de la negociación.
5. Mantener vigente las garantías por el tiempo pactado en la negociación, así como de las modificaciones que se presenten en la ejecución de la misma.
6. Suministrar al supervisor de la negociación toda la información que le sea solicitada para verificar el correcto y oportuno cumplimiento de las obligaciones que contrate, de acuerdo con los artículos 4º y 5º de la Ley 80 de 1993.
7. Acatar y aplicar de manera diligente las observaciones y recomendaciones impartidas por el supervisor de la negociación.
8. Asistir a las reuniones que sean convocadas por el supervisor de la negociación, para revisar el estado de

ejecución del mismo, el cumplimiento de las obligaciones a cargo del comitente vendedor o cualquier aspecto técnico referente al mismo.

9. Mantener enterado al supervisor, sobre el estado financiero y la ejecución presupuestal de la negociación.
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. Reparar los daños e indemnizar los perjuicios que cause al comitente comprador por el incumplimiento de la negociación.
12. Capacitar al personal Designado por el comitente comprador en el manejo de los ítems ofrecidos por el comitente vendedor.
13. Las demás inherentes al objeto y la naturaleza de la operación aquellas indicadas en el Estudio Previo, Anexo Técnico, el presente documento y Ficha Técnica de Producto adjunta al presente y que forma parte integral del mismo.
14. Para bienes importados el comitente vendedor deberá entregar la declaración de importación del bien con una fecha no mayor a 30 días hábiles antes de la presentación de la factura.
15. Constituir dentro del término establecido en el presente documento las garantías adicionales solicitadas por la Entidad y allegarlas a la Oficina Jurídica del comitente comprador para su revisión, aprobación y custodia.
16. Para productos importados el vendedor deberá entregar la declaración de importación del bien, de conformidad con las normas vigentes.
17. Los elementos adquiridos de empresas extranjeras deberán ser puestos en COLOMBIA. Si los elementos llegaren a ser revisados en instancias aduaneras o de policía, que la acción de la autoridad respectiva, el comitente vendedor debe garantizar que no se altere la integridad, identidad y seguridad de los elementos.
18. Entregar fotocopia del pago de los aportes parafiscales y de seguridad social integral de cada uno de los meses durante la realización de la negociación en Bolsa y la vigencia de la operación.
19. El cumplimiento de los requisitos habilitantes
20. Asistir a la Reunión de Coordinación, para validar con la entidad las condiciones generales del proceso y de las operaciones derivadas.
21. Los equipos, suministros e insumos relacionados en la FTP, deben ser nuevos, originales, no re manufacturados ni refurbished; deben pertenecer a la línea de fabricación vigente del fabricante o productor, con las más altas calidades en sus suministros es decir, tipo exportación.

#### **OBLIGACIONES ESPECIALES GRUPO WAF-AIRE ACONDICIONADO-SALA CON CRISIS:**

Además del cumplimiento del objeto y alcance del presente contrato y de las obligaciones que de él se derivan, EL comitente vendedor se obliga:

1. Ejecutar idónea y oportunamente el objeto contratado.
2. Cumplir la totalidad de actividades, obligaciones y entregar los productos en los términos y condiciones pactados en el contrato.
3. Adelantar todas las actividades propias de la naturaleza del contrato y las que le sean solicitadas por quien ejerce el control del contrato.
4. Dar estricto cumplimiento a los términos pactados en el contrato, en las FT y en su propuesta y por ningún motivo suspender o abandonar el cumplimiento del objeto contratado.
5. El proponente debe prever y manifestar en forma expresa que durante la vigencia del contrato mantendrá los precios, descuentos y garantías ofrecidas con forme a su oferta económica, incluso para las adiciones que se llegaren a suscribir.
6. Entregar la información que se genere con ocasión a la ejecución del presente contrato, en forma oportuna y dentro de los términos solicitados por la Dirección General, el personal del Instituto delegado o asignado y/o el supervisor designado para el efecto.

7. Acatar el alcance y contenido de la totalidad de las directrices impartidas por el supervisor.
8. Ejecutar el presente contrato dentro de los parámetros legales establecidos para el desarrollo del objeto contractual, generando información confiable clara, oportuna y veraz.
9. Garantizar que los repuestos utilizados sean nuevos y de marca registrada, de conformidad con lo señalado en las Especificaciones Técnicas. No se recibirán repuestos remanufacturados.
10. Reemplazar en un plazo no mayor a 8 días calendario los repuestos que presenten defectos en cuanto a calidad, fabricación o desempeño.
11. Coordinar el horario de trabajo, aspectos logísticos, procedimientos y demás detalles requeridos previos a la prestación del servicio, de conformidad con las orientaciones que para el efecto establezca el supervisor.
12. Propender por el funcionamiento permanente de los equipos de cómputo y periféricos de las sedes del IDEAM a nivel nacional, para lo cual suministrará la mano de obra e insumos necesarios, previa solicitud y aprobación del Supervisor del Contrato.
13. Atender los requerimientos del Supervisor del contrato.
14. Ofrecer el suministro de materiales, insumos, partes y accesorios, necesarios para el cumplimiento del objeto contractual, los cuales serán suministrados con cargo al presupuesto establecido.
15. Brindar asesoría técnica en todos los aspectos relacionados con el objeto contractual, y de acuerdo con las necesidades del Instituto.
16. Mantener los precios ofrecidos en la oferta, durante toda la ejecución del contrato, para tal efecto, la oferta económica presentada por el Comitente Vendedor de los servicios y suministros hará parte integrante del contrato.
17. Entregar probados y a satisfacción los trabajos realizados, elementos y/o suministros, aspecto que será verificado por el supervisor del contrato.
18. Acatar las disposiciones legales vigentes relacionadas con la seguridad del personal que atenderá el servicio y del público que directa o indirectamente puede afectarse por la ejecución de los trabajos.
19. Proveer todos los elementos, equipos y herramientas necesarios para la atención de la negociación, en el caso de equipos de cómputo estos deberán estar correctamente licenciados o registrados para su uso en la entidad, en cualquier caso el Comitente Vendedor será el directo y único responsable por dichos equipos y software.
20. El Comitente Vendedor deberá gestionar ante las autoridades aeronáuticas, con la suficiente anticipación, la documentación y asumir los costos que se generen para el ingreso a los diferentes aeropuertos en los cuales deba prestar sus servicios.

Se requiere que los trabajos realizados sean ejecutados cumpliendo con las siguientes especificaciones, sin limitar el mejorarlas si es el caso:

- Dentro del valor de la relación de los costes unitarios, el comitente vendedor deberá calcular el valor de la mano de obra del personal que ejecutará las actividades, así como los equipos, herramientas, elementos de seguridad industrial y en general todos aquellos costos directos e indirectos necesarios para el cumplimiento del objeto contractual.

- **Limpieza del sitio de los trabajos**

A la terminación de cada trabajo, el Comitente Vendedor deberá dejar el sitio de los trabajos libres de herramienta de trabajo, materiales sobrantes, escombros, dejando la totalidad del sitio de los trabajos en un estado perfecto de limpieza evitando riesgos a personal externos a la obra. No habrá pago separado por concepto de dichas actividades.

**Disposición de desechos y sobrantes:** El Comitente Vendedor deberá disponer mediante procedimientos adecuados, todos los desechos, escombros, sobrantes y demás residuos provenientes de los trabajos necesarios para la ejecución de las actividades, en los sitios indicados por el Supervisor del contrato y cumpliendo la normatividad ambiental que rija para el efecto.

- **Materiales**

Los materiales necesarios para la ejecución de las actividades serán suministrados por el Comitente Vendedor, por lo tanto

será de su responsabilidad la selección de las fuentes por utilizar, teniendo en cuenta que los materiales deberán cumplir con las normas técnicas correspondientes.

El Comitente Vendedor deberá conseguir todos los materiales y suministros que se requieran para la buena ejecución de las actividades y mantener permanentemente las cantidades necesarias de ellos para no retrasar el avance de las actividades.

La aprobación del Supervisor a los materiales, no exonera la responsabilidad del Comitente Vendedor por la calidad de los trabajos. El Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales no aceptará ningún reclamo de costos o plazos por parte del Comitente Vendedor, por falta o escasez de materiales, elementos y herramientas necesarias para el cumplimiento del objeto contractual.

- **Personal**

El oferente debe contar con el personal técnico de planta, de acuerdo a lo solicitado en el Anexo 1 “ANEXO TÉCNICO”, con experiencia en las actividades a realizar en el marco del objeto contractual, lo cual acreditará mediante la presentación de sus hojas de vida y los diplomas o certificados donde conste su formación específica y del pago de parafiscales. Cualquier cambio en el personal durante la ejecución del contrato deberá ser informado y aprobado por el Supervisor del mismo; y en todo caso deberá cumplir las mismas o superiores calidades al personal objeto de cambio.

El Comitente Vendedor deberá cumplir con todas las disposiciones legales sobre la contratación del personal colombiano. Así mismo, se obliga al pago de todos los salarios y prestaciones sociales que se establezcan en relación con los trabajadores y empleados, ya que el IDEAM no asume responsabilidad ni solidaridad alguna. Para el acceso al Instituto el personal debe estar debidamente carnetizado, asegurado y contar con todos los elementos de seguridad para realizar los trabajos.

- **Control**

1. El Comitente Vendedor deberá acatar las disposiciones legales vigentes para garantizar la seguridad del público, funcionarios y personal que realiza las actividades dentro de las instalaciones del IDEAM que directa o indirectamente pueda verse afectado en la prestación del servicio.
2. Garantizar la disponibilidad del coordinador del proyecto o su superior para asistir a las reuniones convocadas por el IDEAM y presentación de reportes o informes, para facilitar el control por parte del Supervisor.
3. Es responsabilidad del Comitente Vendedor, sin perjuicio del avance de las actividades; tomar todas las precauciones necesarias para evitar daños en los terminados existentes en las áreas intervenidas como son: cielorrasos, paredes, pintura, pisos, muebles y demás. El Comitente Vendedor se responsabilizará y reparará el daño a estos de acuerdo a las instrucciones del IDEAM y sin implicaciones de costo a la entidad.

- **Trabajos nocturnos**

Los trabajos nocturnos deberán ser previamente autorizados por el Supervisor y realizados solamente en los sitios de obra que indique el IDEAM a través del Grupo de Recursos Físicos de la Entidad.

El servicio se prestará de manera permanente de lunes a domingo incluidos los festivos, durante las 24 horas del día, esto significa que el Comitente Vendedor atenderá de manera inmediata cualquier requerimiento que se presente en horas y días no laborales

- **Exclusión de relación laboral**

El proponente seleccionado ejecutará el objeto del presente proceso, con total autonomía técnica y sin subordinación con respecto al IDEAM. Queda entendido que no habrá vínculo laboral alguno entre el personal utilizado por el proponente y el IDEAM; por lo tanto, serán de su cargo: el reclutamiento, calificación, vinculación, entrenamiento y dotación del personal que utilice, lo mismo que el pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones, de conformidad con lo señalado en la Ley.

- **Seguridad industrial y salud ocupacional**

1. De acuerdo a la Ley 1562 de 2012, reglamentado por el Decreto 0723 de 2013, el proponente debe demostrar que dentro de sus actividades cumple con el desarrollo de SGSST (Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el trabajo), así como todas las actividades que de este se desprenden en materia de prevención de riesgos. Deberá entregar copia del documento escrito definiendo como anexo la identificación de peligros a los que se exponen los trabajadores.
2. Asegurar la permanencia de personal que haga las veces de vigía de salud ocupacional, y que paralelo a las actividades

que le sean designadas por el proponente, deberá desarrollar el seguimiento a las solicitudes en temas de salud ocupacional y seguridad industrial requeridas por el personal del Comitente Vendedor que presta servicio en el Instituto.

3. De acuerdo a las Resoluciones 2347 de 2007 y 1819 de 2009, todo el personal que ejecute el contrato deberá contar con el examen médico de ingreso o exámenes médicos periódicos.
4. Entregar a todo el personal que ejecutará las actividades del contrato los elementos de protección integral que sean acordes al tipo de peligro y nivel de riesgo al cual se encuentran expuesto.
5. Facilitar al personal que ejecutará las actividades del contrato, espacios para capacitación y sensibilización en temas de seguridad industrial que sean acordes al tipo de peligro y nivel de riesgo al cual se encuentran expuestos.
6. Para la ejecución de trabajos de alto riesgo, como uso de redes eléctricas, soldadura, trabajo en alturas u otros que se generen durante el desarrollo del contrato, el proponente deberá contar con trabajadores que cumplan con los requisitos de formación y capacitación que los hagan idóneos para la ejecución de la función de acuerdo a la normatividad legal vigente en seguridad industrial.
7. El proponente dispondrá de mecanismos informativos de prevención y protección para el personal ocupante de las instalaciones del instituto que por razón de la ejecución del contrato pudiera verse afectado, contando dentro de estas con señalización, elementos de barreras u otros que pudieran considerarse necesarios para preservar la integridad de las personas.

El proponente deberá diseñar un plan de contingencias para la ejecución del contrato, en donde estipule el procedimiento para la atención y movilización de heridos, centro de atención médica cercanos, botiquín de primeros auxilios, evacuación de instalaciones y otros que sean requisito de acuerdo a la normatividad legal vigente en seguridad industrial

#### **Productos a Entregar:**

Toda la información que se genere por el desarrollo del contrato  
Y todo lo solicitado en las FTN y FTP

### **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 del Decreto 1082 de 2015.

1. El incumplimiento de los requisitos habilitantes.

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 del IDEAM, 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 - Asegurado: Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales (IDEAM).

NIT: 830.000.602-5

Dirección: Calle 25 D No. 96 B – 70 Bogotá D.C.

Teléfono: (571)3527160

Valores y Tiempo de cubrimiento:

<b>Tipo o Clase de garantía</b>	<b>Cobertura o Niveles de amparo</b>	<b>Valores</b>
DE CUMPLIMIENTO	Por el término de negociación y ciento ochenta (180) días más.	40% del valor del negociación (incluido IVA) – según comprobante de negocio (papeleta)
CALIDAD Y FUNCIONAMIENTO DE LOS BIENES Y SERVICIOS	Por el término de negociación y trescientos sesenta y cinco (365) días más.	40% del valor del negociación (incluido IVA) – según comprobante de negocio (papeleta)
SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES (AA-WAF-SALA CRISIS)	Por el término de negociación y mil noventa y cinco (1095) días más, contados a partir de su expedición	5% del valor del negociación (incluido IVA) – según comprobante de negocio (papeleta)
RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL (AA Y SALA DE CRISIS)	Por el término de negociación	400 SMMLV

Estas garantías cubren los riesgos asociados a las obligaciones no compensables y descritas en la presente Ficha Técnica de Negociación.

## 11. INTERVENTORÍA Y/O SUPERVISIÓN

- **SUPERVISOR:**

La supervisión de la negociación será ejercida por quien designe el Ordenador del Gasto y sus actuaciones deberán contar con el Vo.Bo. de la Jefe de la Oficina Asesora Jurídica.

- **OBLIGACIONES ESPECIALES DEL SUPERVISOR:**

Serán funciones de la supervisión: velar por el desempeño del comitente vendedor, asistir a las presentaciones de los informes, recibir y aprobar todos los informes presentados, comunicar las decisiones tomadas en relación con los proyectos y ejecutar las demás actividades que le sean propias. En consecuencia, desarrollará las siguientes actividades:

- 1) Exigir el cumplimiento del presente documento y de las fichas técnicas de producto adjuntas que forman parte integral de la misma en todas sus partes.
- 2) Hacer el seguimiento para verificar y certificar que el comitente vendedor cumpla con las condiciones de ejecución exigidas.
- 3) Verificar el cumplimiento administrativo y financiero del comitente vendedor a fin de validar su documentación para pago; estas son: facturas, remisiones y aspectos tributarios.
- 4) Resolver las consultas que le formule el comitente vendedor y hacer las observaciones que estime conveniente.
- 5) Verificar que el comitente vendedor realice los aportes al Sistema de Seguridad Social en Salud y Pensión, de acuerdo con la normatividad que rige la materia.
- 6) Elaborar y Suscribir las Actas de Inicio, suspensión, reanudación (cuando a ello hubiere lugar) y de Liquidación



de la negociación.

- 7) Cumplir lo establecido en el manual de contratación de la entidad y las normas que la adicionen, modifiquen o sustituyan.
- 8) Todas aquellas a que haya lugar, para la correcta ejecución de la negociación, y que no se encuentran expresamente descritas en este documento.

Para efectos del correcto seguimiento a la ejecución de la presente negociación, los supervisores designados se apoyarán en los soportes y/o planillas diligenciados y debidamente firmados por el personal que recibió el servicio y visto bueno del respectivo coordinador del Área Operativa, y/o el Jefe de la dependencia.

## 12. ANEXOS

Se adjuntan los anexos de requisitos Mínimos Técnicos y Modelos de Cartas de Compromiso, en el evento que estas no se diligencien dentro de los mismos formatos debe entenderse como no presentada.

**(ANEXO 1) CERTIFICADO DE INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES**

Yo, \_\_\_\_\_ (1), identificado con la cédula de (2) No. \_\_\_\_\_ (3), certifico que:

Conozco las causales de inhabilidad e incompatibilidad para contratar con las Entidades Estatales de conformidad con lo establecido en la Constitución Nacional, así como en el artículo 8 de la Ley 80 de 1993, adicionado por el artículo 18 de la Ley 1150 de 2007, los artículos 1, 2 y 4 de la Ley 1474 de 2011 y demás normas concordantes; de las sanciones por trasgresión a las mismas establecidas en los artículos 26 numeral 7 y 52 de la Ley 80 de 1993, así como los efectos legales consagrados en el artículo 44 numeral 1 de la norma precitada, y declaro bajo la gravedad del juramento que se entiende prestado con la firma del presente documento, que no me encuentro incurso en ninguna de ellas.

Dada en la ciudad de \_\_\_\_\_ (4).

Cordialmente,

\_\_\_\_\_(5)

(1),  
C.(2) No. (3)

**NOTA:** EN CASO DE CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL ESTE DOCUMENTO DEBE SER DILIGENCIADO POR TODOS LOS INTEGRANTES

**Convenciones**

Este documento deberá ser diligenciado necesariamente en todos los casos para la entrega de los documentos de condiciones previas elegible dentro del proceso que se rige por la presente ficha del cual forma parte.

Al diligenciar el anexo deberá incluirse la siguiente información, en cada uno de los llamados que se indican en el formato:

- (1) Nombre del Representante Legal del comitente vendedor que presenta la propuesta y firma el formato.
- (2) Tipo de Cedula Ciudadanía o Extranjería.
- (3) Numero de documento.
- (4) Ciudad de domicilio del comitente vendedor y fecha de diligenciamiento.
- (5) Firma del Representante Legal del comitente vendedor.

## (ANEXO 2) CERTIFICACIÓN DE LISTA RESTRICTIVA LAVADO DE ACTIVOS

Yo, \_\_\_\_\_(1), identificado con la cédula de (2) No. \_\_\_\_\_ (3), certifico bajo la gravedad del juramento que no me encuentro relacionado en ninguna lista restrictiva de lavado de activos de ningún país, como las denominadas Listas OFAC, Lista Clinton o en listas nacionales o internacionales de organismos policiales, judiciales o de inteligencia por posibles vínculos con organizaciones delictivas.

Dada en la ciudad de (4).

**NOTA:** EN CASO DE CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL ESTE DOCUMENTO DEBE SER DILIGENCIADO POR TODOS LOS INTEGRANTES

Cordialmente,

(5)  
\_\_\_\_\_(1),  
C.(2) No. \_\_\_\_\_(3)

### Convenciones

Este documento deberá ser diligenciado necesariamente en todos los casos para la presentación de los documentos de condiciones previas elegible dentro del proceso que se rige por la presente ficha del cual forma parte.

Al diligenciar el anexo deberá incluirse la siguiente información, en cada uno de los llamados que se indican en el formato:

- (1) Nombre del Representante Legal del comitente vendedor que presenta la propuesta y firma el formato.
- (2) Tipo de Cedula Ciudadanía o Extranjería.
- (3) Numero de documento.
- (4) Ciudad de domicilio del comitente vendedor y fecha de diligenciamiento.
- (5) Firma del Representante Legal del comitente vendedor.

(ANEXO 3) (REGISTRO DE CUENTAS SIIF)

 <b>FORMATO UNICO DE REGISTRO DE TERCEROS Y CUENTAS BANCARIAS</b>		<b>CODIGO:</b> <b>VERSIÓN:01</b> <b>FECHA:</b>
<input type="checkbox"/> FORMATO PARA ANTICIPO <input type="checkbox"/> FORMATO PARA OTRAS CUENTAS		
Solicitamos vincular nuestros datos básicos a la base de datos del IDEAM y autorizamos consignar en el banco y número de cuenta abajo relacionados, las transferencias de dinero que se realicen a favor de nuestra compañía. Valores estipulados en nuestras facturas o documento soporte equivalente, las cuales hacen parte del pago y que reposan en su poder.		
I. INFORMACION BASICA	<b>IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA O NOMBRE DE LA PERSONA NATURAL</b>	
	NOMBRE COMPLETO O RAZON SOCIAL	
	DIRECCIÓN	DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO
	<input type="checkbox"/> C.C. <input type="checkbox"/> NIT	TELÉFONO      FAX
	CIUDAD	DEPARTAMENTO
	<b>INFORMACION GENERAL PERSONA JURIDICA</b>	
	<b>INFORMACION REPRESENTANTE LEGAL</b>	
	APELLIDOS	NOMBRES      DOCUMENTO DE IDENTIDAD
	TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	TIPO DE CAPITAL <input type="checkbox"/> MIXTO <input type="checkbox"/> PRIVADO <input type="checkbox"/> PUBLICO
	NUMERO DE MATRICULA MERCANTIL	CIUDAD REGISTRO CAMARA DE COMERCIO      PORCETAJE PARTICIPACION CAPITAL (Sólo si seleccionó tipo de capital Mixto) PRIVADO      %      PUBLICO      %
II. INFORMACION TRIBUTARIA	<b>CLASIFICACION DE SUJETOS</b>	
	<b>1. ACTIVIDAD ECONOMICA</b>	
	DESCRIPCION ACTIVIDAD ECONOMICA	CODIGO ACTIVIDAD ECONOMICA (CODIGO DIAN)
	<b>2. IMPUESTO A LA RENTA Y COMPLEMENTARIOS</b>	
	<input type="checkbox"/> CONTRIBUYENTE <input type="checkbox"/> NO CONTRIBUYENTE <input type="checkbox"/> CONTRIBUYENTE REGIMEN TRIBUTARIO ESPECIAL	
	<input type="checkbox"/> NO DECLARANTE <input type="checkbox"/> AUTORETENEDOR <input type="checkbox"/> RESIDENTE	
	<b>3. IMPUESTO A LAS VENTAS (IVA)</b>	
	A) RESPONSABLES <input type="checkbox"/> REGIMEN COMUN <input type="checkbox"/> REGIMEN SIMPLIFICADO      B) NO RESPONSABLES <input type="checkbox"/> SERVICIOS EXCLUIDO <input type="checkbox"/> BIENES EXCLUIDOS	
	<b>4. IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO (ICA)</b>	
	A) RESPONSABLES <input type="checkbox"/> REGIMEN COMUN      ACTIVIDAD ECONOMICA A LA QUE PERTENECE:	
<input type="checkbox"/> REGIMEN SIMPLIFICADO      CODIGO:		
B) NO CONTRIBUYENTE (Actividad no sujeta)      PORCENTAJE:		
<b>5. IMPUESTO DE TIMBRE</b>		
El documento que suscribe genera Impuesto de Timbre Nacional <input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO		
III. INFORMACION BANCARIA	<b>INFORMACION PARA PAGOS</b>	
	TITULAR DE LA CUENTA BANCARIA	
	NOMBRE DE LA ENTIDAD FINANCIERA	SUCURSAL
	<input type="checkbox"/> AHORROS <input type="checkbox"/> CORRIENTE	No. <b>Escriba todos los caracteres</b>
	<b>DECLARO QUE LA CUENTA REPORTADA, NO PRESENTA NINGÚN PROBLEMA Y ESTA ACTIVA.</b>	
Firma		SELLO (si aplica)
Nombre		
C.C.		
<b>Nota:</b> 1. Para que este formato tenga validez se debe diligenciar en original y entregarlo junto con la certificación de la cuenta Bancaria en original, certificado de constitución y gerencia actualizado para personas jurídicas, acta de constitución para consorcios o uniones temporales, fotocopia del Documento de Identificación. 2. No se reciban formatos con emmendaduras.		

(ANEXO 4) (REQUISITOS MÍNIMOS TÉCNICOS)

ACEPTACIÓN DE LAS CONDICIONES MÍNIMAS TÉCNICAS

Ciudad y Fecha \_\_\_\_\_  
Señores:

**INSTITUTO DE HIDROLOGÍA METEOROLOGÍA Y ESTUDIOS AMBIENTALES – IDEAM**

Ciudad.-

**Asunto: SABPNo \_\_ de 2015**

En mi calidad de representante legal de \_\_\_\_\_ (indicar nombre del comitente vendedor y si actúa de manera directa, en Consorcio o Unión Temporal oferente) bajo la gravedad del juramento y de conformidad con lo exigido en la FTP y FTN del proceso de la referencia, me permito certificar que:

1. Que nuestra participación contempla la totalidad de las Condiciones Técnicas Básicas Habilitantes, es irrevocable e incondicional, y obliga insubordinadamente al comitente vendedor que represento.
2. Ofrezca la totalidad de las condiciones de la Ficha Técnica de Productos y Negociación, elaborada por la Entidad
3. Que es distribuidor autorizado de productos conforme a las demandas y términos de necesidad de la Entidad sin desconocer la ficha técnica de los productos.
4. Que los productos contienen la certificación de calidad del fabricante
5. Que acepta el presupuesto estimado y las formas de pago.
6. Que los bienes objetos a entregar tienen garantía del fabricante y soporte y las demás condiciones técnicas las cuales son susceptibles de aplicación de la garantía del negocio.
7. Que nuestra firma aplica la totalidad de las disposiciones especiales de soporte en hardware y otros equipos.
8. Que nuestra firma aplica las Normas de Gestión Ambiental NTC ISO 14001 e ISO 9001:2000 de los productos por parte del fabricante (si es del caso).
9. Que Cumplimos con todas las normas vigentes relacionadas con la legislación laboral y contratación de personal.
10. Que nuestra Firma cumple con la Ley 9 de 1979 y demás normas que reglamenten la materia, quien preste el servicio deberá adoptar medidas de seguridad industrial para evitar la ocurrencia de accidentes durante la ejecución de la prestación del servicio y deberá dotar a sus operarios de los elementos de seguridad industrial y protección personal necesarios para el mismo (si es del caso).
11. Que nuestra participación y los documentos allegados y los bienes a entregar cumplen con todos y cada uno de los requerimientos y condiciones establecidos en las Fichas Técnicas y en la Ley, y cualquier omisión, contradicción o declaración debe interpretarse de la manera que resulte compatible con los términos y condiciones del proceso de contratación dentro del cual se presenta la misma, y aceptamos expresa y explícitamente que así se interprete nuestra participación.
12. Que nos comprometemos a proveer al IDEAM, en caso de resultar adjudicatarios del presente proceso, las coberturas y demás condiciones Técnicas Habilitantes ofrecidas en la presente participación, que corresponden a aquellas solicitados por las Fichas Técnicas, con las especificaciones y en los términos, condiciones y plazos establecidos en el **ANEXO**.
13. Que Reconocemos la responsabilidad que nos concierne en el sentido de conocer técnicamente las características de los riesgos y las especificaciones de las condiciones Técnicas Básicas Habilitantes y asumimos la responsabilidad que se deriva de la obligación de haber realizado todas las evaluaciones e indagaciones necesarias para nuestra participación sobre la base de un examen cuidadoso de las características del negocio.



14. Que en todo caso, aceptamos y reconocemos que cualquier omisión en la que hayamos podido incurrir en la investigación de la información que pueda influir para la determinación de nuestra participación, no nos eximirá de la obligación de asumir las responsabilidades que nos lleguen a corresponder como COMITENTE VENDEDOR, y renunciamos a cualquier reclamación, reembolso o ajuste de cualquier naturaleza por cualquier situación que surja y no haya sido contemplada por nosotros en razón de nuestra falta de diligencia en la obtención de la información.
15. Que de igual manera en el evento que la Entidad y el Comitente Vendedor en el desarrollo de la ejecución de la presente negociación puedan acordar las mejores condiciones de calidad y prestación del servicio integral podrán hacerlo por mutuo entendimiento, sin que ello afecte el presupuesto, de la negociación
16. Que la prestación será conforme a la FTP y las mejores condiciones para la prestación del servicio integral bajo las necesidades de la Entidad.

Atentamente:

**Razón Social:** .....

**Nombre:** .....

**Dirección:** .....

**E-mail:** .....

**FAX:** .....

**Firma:**.....

Firma del Representante Legal y el compromiso de aceptación de las condiciones Técnicas Mínimas

**(ANEXO 5) (MODELO DEL ACUERDO DE CONSORCIO O DE UNIÓN TEMPORAL) - (Según sea el caso – facultativo no obligatorio)**

\_\_\_\_\_ (1), identificado con la cédula de \_\_\_\_\_ (2) No. \_\_\_\_\_ (3), y vecino de \_\_\_\_\_, (4) obrando en representación de la sociedad \_\_\_\_\_ (4), con RUT \_\_\_\_\_ (5) domiciliada en la ciudad de \_\_\_\_\_ (6) y \_\_\_\_\_ (1) identificando con la cédula de (2) No. \_\_\_\_\_ (3) obrando en representación de la sociedad \_\_\_\_\_ (4), con RUT \_\_\_\_\_ (5) domiciliada en la ciudad de \_\_\_\_\_ (6) hemos decidido conformar una (Unión temporal o Consorcio) en los términos que estipula la legislación y, especialmente lo establecido en el artículo 7 de la Ley 80 de 1993, que se hace constar en las siguientes cláusulas:

**CLÁUSULA PRIMERA:** La (unión temporal o consorcio) se conforma con el propósito de presentar propuesta para la adjudicación, celebración y ejecución del contrato resultante ante la Entidad, en relación con el proceso convocatoria pública (Licitación, Selección Abreviada de Menor Cuantía, Selección Abreviada por Subasta Inversa, Concurso de Méritos, Mínima Cuantía) No. xxx de 2012 con el objeto de: “.....”(7)

**CLÁUSULA SEGUNDA:** La participación en la (8) que se acuerda, será del % \_\_\_\_\_(9) para \_\_\_\_\_ (4) y de % \_\_\_\_\_(9) para \_\_\_\_\_ (4), en el caso de Uniones Temporales, señalarán los términos y extensión de la participación en la propuesta y en la ejecución del contrato, los cuales no podrán ser modificados sin el consentimiento previo de la Entidad.

**CLÁUSULA TERCERA:** (4) y (4), responderán en forma solidaria y mancomunada por el cumplimiento total de la propuesta y del objeto contratado.

**CLÁUSULA CUARTA:** Se acuerda que (4) y (4), atenderán en forma conjunta todas las obligaciones y deberes asumidos en la respectiva propuesta en los diferentes aspectos allí contenidos, delegando la representación y respectiva coordinación de la (8) en cabeza de (1), como representante legal de (4) y de esta (8).

**CLÁUSULA QUINTA:** La duración de (8) se extenderá por todo el tiempo en que se generen obligaciones derivadas de la propuesta, la ejecución del contrato y un año más, según lo preceptuado en el artículo 7 de la Ley 80 de 1993.

**CLÁUSULA SEXTA:** Las responsabilidades que se desprendan de (8) y sus efectos se regirán por las disposiciones previstas por la Ley 80 de 1993 para (8).

En constancia de aceptación y compromiso, se firma el presente documento por los que en el intervienen, el Ciudad y fecha (10)

\_\_\_\_\_  
(1)  
(4)

\_\_\_\_\_  
(1)  
(4)

**Convenciones**

Este documento deberá ser diligenciado necesariamente en todos los casos para la presentación una propuesta elegible dentro del proceso que se rige por la presente ficha del cual forma parte.



Al diligenciar el anexo deberá incluirse la siguiente información, en cada uno de los llamados que se indican en el formato:

- (1) Nombre del Representante Legal del integrante de la Unión Temporal o Consorcio.
- (2) Tipo de Cedula Ciudadanía o Extranjería.
- (3) Numero de Documento.
- (4) Nombre de la Empresa que conforma la Unión Temporal o Consorcio.
- (5) Numero de RUT Incluido Dígito de Verificación, sin puntos y con guion
- (6) Ciudad de domicilio.
- (7) Copiar el Objeto del Proceso de Referencia
- (8) Nombre de la Unión Temporal o Consorcio
- (9) Porcentaje de Participación
- (10) Ciudad, Día, mes y año, de la elaboración del formato.

**(ANEXO 6) (EXPERIENCIA DEL PROPONENTE)**

Ciudad y fecha \_\_\_\_\_(1)

Señores

**RAZÓN SOCIAL DE LA ENTIDAD**

En mi calidad de representante legal de \_\_\_\_\_ (3) (indicar nombre del proponente y si actúa de manera directa, en Consorcio o Unión Temporal), me permito certificar la acreditación de la experiencia para el cumplimiento del objeto a contratar, de conformidad con lo exigido en el numeral \_\_\_\_ (4) de la Presente FTN del proceso citado en el asunto, así:

Razón Social de la donde se acredita la experiencia	No. De Consecutivo o en el RUP	Vigencia Certificada		Monto certificadas	
		Fecha Inicio	Fecha Final	% en que Participa el Proponente V.S. Presupuesto oficial del proceso	Valor (\$Col) (Únicamente valor Total Ejecutado)
(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
<b>VALOR TOTAL CERTIFICADO</b>				(11)	(12)

Cabe aclarar que la información aquí relacionada, corresponde únicamente a las certificaciones aportadas, por lo anterior se autoriza a la entidad que verifique el diligenciamiento de este formato contra las certificaciones aportadas.

Atentamente:

**Firma:**..... (13)  
**Nombre:** .....(14)  
**Razón Social:** .....(15)  
**NIT:** .....(16)  
**Dirección:** .....(17)  
**E-mail:** .....(18)  
**FAX:** .....(19)

**Convenciones**

Este documento deberá ser diligenciado necesariamente en todos los casos para la ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS DE CONDICIONES PREVIAS del cual forma parte.

- (1) Día, mes y año, de la elaboración del formato
- (2) Relacionar la nomenclatura y numero del proceso de convocatoria pública
- (3) Nombre del proponente y si actúa de manera directa, en Consorcio o Unión Temporal
- (4) Indique el numeral dela Ficha Técnica de Negocio o invitación del que trata la experiencia

- (5) Indique el Nombre de la Empresa con la cual acredita la Experiencia
- (6) Indique el No. de consecutivo en el RUP.
- (7) Indique la fecha de inicio que tiene la vigencia en el numeral (5)
- (8) Indique la fecha final que tiene la vigencia en el numeral (5)
- (9) Indique el porcentaje en el numeral (5) frente al presupuesto oficial
- (10) Indique el valor en pesos colombianos en el numeral (5) frente al presupuesto oficial
- (11) Suma todos los valores (9) e indique la variable en %
- (12) Suma todos los valores (10) e indique la variable en %COL
- (13) Firma.
- (14) Nombre de Representante Legal del Oferente que firma la propuesta y el compromiso bajo la gravedad del juramento de que es el ofrecimiento puede ser verificable.
- (15) Razón Social del Proponente
- (16) RUT del proponente
- (17) Dirección para notificaciones.
- (18) Dirección electrónica del Oferente.
- (19) Número del teléfono fax del Oferente.

**(ANEXO 7) (Solo para grupo WAF)**

Ciudad y Fecha \_\_\_\_\_

Señores:

**INSTITUTO DE HIDROLOGÍA METEOROLOGÍA Y ESTUDIOS AMBIENTALES – IDEAM**

Ciudad.-

**Asunto: SABP No \_\_ de 2015**

En mi calidad de representante legal de \_\_\_\_\_ (indicar nombre del comitente vendedor y si actúa de manera directa, en Consorcio o Unión Temporal) bajo la gravedad del juramento y de conformidad con lo exigido en la FTP y FTN del proceso de la referencia, me permito certificar que garantizaré el suministro del servicio de la siguiente manera:

**1. Características Generales**

- 1.1 Tamaño como mínimo 1 Unidad de Rack estándar (debe incluir los herrajes necesarios para montaje a un rack de 19").
- 1.2 La solución debe ser entregada como un dispositivo físico con todos sus cables de alimentación y demás accesorios, e instalada y configurada en los rack del IDEAM
- 1.3 El Comitente Vendedor debe hacerse cargo del tendido de los puntos de red necesarios para el funcionamiento de la solución, los puntos de red deben ser en categoría 6A o superior, por temas de garantía sobre el cableado estructurado instalado en el edificio, los insumos utilizados para los nuevos puntos deben ser de marca SIEMON. Cada uno de los puntos tendidos debe ser debidamente certificado y marquillado
- 1.4 Debe soportar conexiones eléctricas de AC 120/230 V 60Hz, si es necesario el Comitente Vendedor deberá realizar la instalación de la acometida eléctrica para que el equipo funcione y suministrar cualquier elemento para el funcionamiento de la solución, sin costo adicional para el IDEAM.
- 1.5 Debe ser capaz de soportar el tráfico IPv4 e IPv6.
- 1.6 Debe tener una capacidad de almacenamiento mínimo de 1TB
- 1.7 La solución debe poder desplegarse en los siguientes modos de operación: Proxy reverso o modo bridge
- 1.8 Como mínimo debe tener 2 interfaces 10/100/1000 (RJ-45), capaces de entrar en modo Bypass cuando falle el equipo WAF
- 1.9 La solución debe ser capaz de descifrar el tráfico cifrado para tener acceso a los datos HTTP y como mínimo realizar:
  - a. Autenticación del cliente basada en el certificado (SSL)
  - b. Envío el contenido de los certificados de cliente a la aplicación mediante un método de transporte alternativo (por ejemplo, requestheaders).
  - c. Cifrado el tráfico hacia los servidores "back-end"
  - d. Permitir al administrador seleccionar sistemas de cifrado
- 1.10 Debe tener un throughput mínimo 200MB.
- 1.11 Debe soportar mínimo 25 Servidores Backend
- 1.12 Debe poseer XML Firewall, que como mínimo permita:
  - a. La solución debe apoyar la protección de los servicios Web XML con la aplicación web comunes, así como ataques específicos XML
  - b. La solución debe proporcionar para validar documentos XML y la protección contra DoS y ataques de inyección (SQL, OS, inyección XSS, etc.).
  - c. La solución debe proporcionar para validar los mensajes SOAP, encabezados y el cuerpo con un esquema WSDL
- 1.13 El appliance o equipo WAF debe administrar los certificados digitales de las aplicaciones.
- 1.14 La solución debe disponer de un analizador de vulnerabilidades para las aplicaciones web que tenga actualmente el Instituto y aplicaciones que desarrolle el Instituto sin valor alguno para el IDEAM, sin importar si está integrado en el appliance o si es externo a la solución
- 1.15 La solución debe disponer de una solución de correlacionador de eventos SIEM.

## 2. Características de Seguridad

- 2.1 Tendrá la capacidad de proteger sitios web que usen protocolos HTTP y HTTPS que vengan de los siguientes servidores de aplicaciones como mínimo:
  - a. Apache/mod\_ssl Server
  - b. OAS 10G
  - c. Apache Tomcat en las versiones desde 5.5.x hasta la versión más reciente
  - d. Microsoft IIS Server desde la versión 4.0 hasta la versión más reciente
  - e. iPlanet Web server
  - f. IBM HTTP Web Server
  - g. JBoss 6.2.1 EAP
  - h. GlassFish 2.1 Enterprise
- 2.2 La solución debe incluir la protección de los ataques comunes mencionados en el OWASP top ten por ejemplo, SQL Injection, Cross Site Scripting, CSRF, etc.
- 2.3 La solución debe proporcionar un modo mediante el cual se puede cifrar texto plano HTTP en nombre de las aplicaciones web, redirigiendo las peticiones HTTP entrantes al servicio HTTPS y reescribiendo hyperlinks http en https sin la necesidad de realizar cambios a los servidores back-end o a nivel de código de la aplicación.
- 2.4 Deberá comprender mínimo con los siguientes motores de análisis:
  - a. Un motor de análisis de comportamiento positivo, que permita desarrollar procesos de autoaprendizaje, dependiendo el tráfico y la actividad aceptable dentro de la aplicación, para evitar falsos reportes.
  - b. Un motor de análisis de firmas, el cual deberá contener una base de datos de patrones de ataque o cualquier otro componente para detectar vulnerabilidades conocidas en aplicaciones web.
  - c. El motor de análisis de firma del numeral anterior deberá estar venir con la base de firmas actual del fabricante, estas deben actualizarse de forma frecuente y se debe garantizar cobertura sobre ataques comunes que sean descubiertos.
  - d. Un motor de violación de productos para proteger a las aplicaciones contra cualquier tipo de “exploits” a protocolos tipo HTTP y HTTPS, asegurando que todas las comunicaciones con la aplicación cumplan con las definiciones de estos protocolos según la EITFRFCs
  - e. Un motor de correlación, el cual utilizara la información desde la política de seguridad para poder ejecutar acciones adecuadas cada vez que una anomalía haya sido detectada.
  - f. Un motor de análisis de eventos en tiempo real, a través del cual deberá enlistar los eventos de seguridad por prioridad y grado de importancia
  - g. Motor de aprendizaje constante y continuo diseñado para aprender sobre el comportamiento aceptable, de acuerdo a la validación legítima o a los cambios realizados por el administrador, para que estos se agreguen de forma automática al perfil de comportamiento válido para la aplicación
- 2.5 La solución debe ofrecer un modo de detección (log-only) que indique bajo cuales políticas de seguridad el WAF actuaría en caso que estuviera en el modo de prevención. La configuración del modo de prevención debe poderse especificar a un nivel granular, tales como: Consultas/Formularios, ULR, Cookies y cabeceras sobre una base individual.
- 2.6 La solución debe ser compatible con las siguientes capacidades de bloqueo: reset de la conexión, enviar página de respuesta de error personalizada, redirigir la solicitud o bloquear la IP del cliente infractor por un periodo de tiempo configurable.
- 2.7 La solución debe permitir al administrador restringir el acceso a diversos métodos HTTP y WebDAV, incluyendo HEAD, CONNECT, TRACE, etc.
- 2.8 La solución debe ser capaz de aplicar las políticas de restricción diferentes para diferentes partes de la solicitud. Restricción debe ser aplicable a los siguientes niveles: aplicaciones, URLs, parámetros de consulta / FORM, encabezados, cookies, y requestes.
- 2.9 La solución debe ser capaz de analizar el cuerpo de la respuesta, independientemente del código de respuesta, para bloquear completamente la respuesta o patrones de datos sensibles.
- 2.10 La solución debe soportar los siguientes métodos de normalización: URLDecoding (e.g. %XX, Null bytes stringtermination, self-referringpaths (/./), path back-references (/../) and decode HTML entities (e.g. &#99;,&quot;,&#xA).
- 2.11 La solución debe permitir la configuración de reglas con lógica compleja con operadores lógicos como AND, OR, exists, contains, equals, etc.

- 2.12 La solución debería apoyar un modelo de seguridad positivo que permite la especificación de los valores legales "lista blanca" en varios elementos de la política de seguridad, mientras que se les niega todos los demás valores:
  - a. Lista de valores permitidos para los parámetros FORM / query (tipos de datos permitidos, lista, etc.)
  - b. Lista de los metacaracteres / palabras clave permitidas en URL, parámetros
  - c. Perfil Válido aplicación - URL permitida, y los parámetros para cada URL con perfiles de seguridad individuales para ambos
  - d. Métodos HTTP permitidos para cada URL
  - e. Carga de archivos de extensiones permitidas
  - f. Tipos de contenido permitidos por URL
- 2.13 La solución debe tener la capacidad de marcar los campos como sólo lectura para proteger contra la manipulación de los mismos.
- 2.14 El producto debe ser capaz de analizar y proteger el tráfico donde un parámetro está dividido en varias instancias.
- 2.15 La solución debe proporcionar protección de ataques basados de fuerza bruta teniendo en cuenta algunos parámetros como:
  - a. Protección contra ataques de fuerza bruta contra los controles de acceso.
  - b. Detectar ataques de fuerza bruta contra la administración de sesiones (demasiadas sesiones entregadas a una única dirección IP o rango).
  - c. Detectar ataques de fuerza bruta (las reiteradas solicitudes de un mismo recurso) contra cualquier parte de la aplicación.
  - d. Bloquear o reaccionar al atacante hacia abajo.
- 2.16 La solución debe proteger las credenciales de sesión, es decir, las cookies como mínimo en :
  - a. Registro de cookies, para evitar que los clientes puedan cambiarlas
  - b. Prevenir los ataques de reproducción de cookies
  - c. Permitir que exime a determinadas cookies del control de seguridad
- 2.17 La solución debe permitir la especificación y detección de campos de formularios ocultos y prevenir que los campos sean de modificación por parte de los clientes.
- 2.18 La solución debe emplear medidas de seguridad adecuadas contra los ataques CSRF mediante la generación de URLs únicas, establecer vínculos específicos sesión, y el uso de cheques referenciales.
- 2.19 La solución debe ser capaz de permitir y denegar el tráfico basándose en la dirección IP.
- 2.20 El WAF debe permitir la integración con Herramientas de verificación de vulnerabilidades o un método análogo a través de análisis de comportamiento.
- 2.21 La solución debe soportar como mínimo 5.000 Conexiones SSL por segundo
- 2.22 Soporte de llaves SSL de 1024, 2048 y opcional claves de 4096 bits

### 3. Características de Gestión

- 3.1 La solución debe proporcionar un registro exhaustivo de los ataques web, el tráfico de acceso y pistas de auditoría de administrador.
- 3.2 La solución debe proporcionar una manera fácil de incluir solicitudes legítimas considerados originalmente como los ataques de la política de seguridad actual (falsos positivos).
- 3.3 La solución debe emplear automáticamente inteligencia heurística para aprender falsos positivos desde la solicitud o la respuesta tráfico y recomendar la reducción / efecto de falsos positivos mediante la modificación de las políticas de seguridad. Opcional
- 3.4 Los componentes de gestión deben incluir facilidades para desarrollar firmas personalizadas que identifican riesgos específicos, únicos asociados a las aplicaciones protegidas, asistidos preferentemente a través de una herramienta.
- 3.5 Las políticas de seguridad deben ofrecer un alto nivel de granularidad. El cambio entre los modos de aplicación de políticas de prevención o de detección, no se puede asociar con toda la aplicación, sino que debe ser granular asociada con cada componente de una aplicación o cada tipo de ataque.
- 3.6 La solución debe proporcionar un "perfil de aprendizaje" proceso global que cumpla como mínimo con:
  - a. Instalaciones de configuración para especificar los hosts de confianza que le permitirá al dispositivo WAF aprender sólo el tráfico legítimo.

- b. Capacidad para proteger contra los ataques web comunes al generar el perfil durante la fase de entrenamiento.
  - c. El perfilador debe aprender los perfiles válidos de las solicitudes y de las respuestas. Debe ser capaz de analizar el contenido de la respuesta que contenga elementos FORM para establecer perfiles de parámetros del HTML como longitudes máximas, tipos de parámetros, la introducción de texto, selección de los menús ocultos, selección de menús desplegados con las listas de los valores permitidos.
- 3.7 Debe haber varios perfiles en el inicio de sesión del usuario del dispositivo, para apoyar las responsabilidades segregadas. Estos pueden incluir, pero no limitarse a: los operadores de dispositivos (para la configuración del cuadro), los propietarios de aplicaciones (para la configuración de políticas), auditores (para inspección de registros), administradores de certificados, administradores de red, etc También debe ser posible crear roles personalizados. Debería ser posible autenticar dichos usuarios contra un servicio externo como LDAP o RADIUS.
  - 3.8 El producto debe ofrecer la posibilidad de especificar los hosts de confianza (identificados por direcciones IP o rangos de direcciones IP) para permitir realizar actividades que se encuentren prohibidas por las políticas.
  - 3.9 La aplicación de gestión debe incluir preferentemente una interfaz basada en Web con HTTP y HTTPS acceso desde la interfaz de administración dedicado (s). Para la entrega de la solución se debe dejar configurado el acceso HTTPS y bloqueado el acceso HTTP. En caso de falla de la parte grafica o WEB (HTTP o HTTPS), se debe dejar configurado el acceso al dispositivo por medio de SSH.
  - 3.10 La solución debe ofrecer una solución con modelos bases para crear políticas de seguridad, plantillas de políticas de y poder ser aplicados a diferentes aplicaciones o diferentes dispositivos.
  - 3.11 La solución debe proporcionar la capacidad de gestionar todos los dispositivos desde una única interfaz de punto de control.
  - 3.12 La solución debe apoyar el formato de registro personalizado para integrar fácilmente con cualquier solución SIEM.
  - 3.13 La solución debe tener la capacidad de seguimiento de todos los cambios en la política de seguridad y tener la capacidad de grabar ambos valores pre y post para cada cambio.
  - 3.14 La solución debe proporcionar mecanismos de alerta vía e-mail y trampas SNMP.
  - 3.15 La solución debe proporcionar informes de ataque, tráfico o ser personalizables basados en la información registrada en los registros, debe ser capaz de generarlos bajo demanda o entregar periódicamente mediante correo electrónico o FTP

#### **4. Manejo de Aplicaciones**

- 4.1 Debería ser posible almacenar en caché las respuestas salientes seleccionadas, para que las solicitudes posteriores del mismo contenido sean contestadas directamente desde el WAF en lugar de ser transmitidos al servidor.
- 4.2 La solución debe soportar compresión de la respuesta de salida para reducir consumo de ancho de banda para contenido específico. La compresión debe ser determinable en función del tipo de contenido. Ejemplo: comprimir JavaScript, XML, etc.

#### **5. Control de Acceso a Usuarios**

- 5.1 La solución debe ser capaz de realizar offload de autenticación de usuarios desde las aplicaciones de Backend. Deberá ser capaz de personalizar páginas de login y logout de los usuarios.
- 5.2 El módulo de autenticación debe ser capaz de integrarse con los directorios de autenticación externos como LDAP, Radius, etc., el contratista deberá hacer la integración con el directorio activo de la entidad.
- 5.3 La solución debe proveer mecanismos de autenticación de dos factores, por ejemplo, usando SSL cliente certificados + contraseña o mediante la integración con RSASecurID
- 5.4 Debe ser posible especificar diferentes políticas de autorización para las diferentes partes de los sitios web, que se publican con autenticación. Por ejemplo, los usuarios de grupo LDAP A tener acceso a / emplead / mientras que sólo los usuarios del grupo B tienen acceso a / socios / \*
- 5.5 La solución debe permitir el inicio de sesión único a través de diferentes aplicaciones web protegidas, el usuario, una vez autenticado debe ser capaz de navegar a través de diferentes aplicaciones en dominios individuales y múltiples cookies sin tener que hacer relogin.
- 5.6 Deberá ser posible rastrear sesiones completas de usuario (petición y respuesta cuerpos completos) y la actividad de un ID de usuario para fines de auditoría / solución de problemas es necesario.

## 6. Certificaciones

- 6.1 La solución debe estar referenciada en el cuadrante Gartner Magic Quadrant for Web Application Firewalls publicado en Junio del año 2014 o estar certificado por NSS-LABS
- 6.2 El equipo debe estar certificado por ICSALabs, se debe presentar el debido certificado.

## 7. Características del soporte técnico o servicios conexos

### 7.1 Generalidades

- El Comitente Vendedor debe instalar y configurar el WAF garantizando la protección de los diferentes portales WEB del IDEAM, se debe realizar su integración con LDAP y configurar los permisos para los diferentes usuarios autorizado por la entidad.
- El Comitente Vendedor debe ofrecer como mínimo un (1) año de garantía de fábrica del equipo con mano de obra y repuestos.
- El Comitente Vendedor debe ofrecer como mínimo un (1) año de soporte, mantenimiento preventivo y correctivo, configuración, requerimientos, licencias y actualizaciones.
- El Comitente Vendedor debe contar con un centro de servicio que permita la atención y recepción de los requerimientos solicitados por la entidad para ello debe indicar: dirección, número telefónico de atención en Bogotá, nombre de las personas de contacto y correo electrónico
- La línea telefónica proporcionada debe contar con un esquema de mesa de ayuda para la atención y solución de los requerimientos técnicos formulados por la Entidad.
- Todo requerimiento o solicitud de soporte debe tener historial, desde su registro y seguimiento hasta la solución definitiva.
- Todo soporte técnico que requiera suspensión del servicio soportado por el equipo objeto de esta contratación deberá ser coordinado previamente con el supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM, con el fin de no generar traumatismos en la normal prestación de servicios de la Entidad.
- Dentro de los servicios conexos contratados se entenderán incluidos a cargo del Comitente Vendedor los costos requeridos para atender cualquier solicitud de soporte, mantenimiento correctivo y preventivo, ya sea mano de obra, traslados e insumos que se consideren necesarios para garantizar el correcto funcionamiento del equipo, y por lo tanto este servicio no tendrá costos adicional para el Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales IDEAM
- El Comitente Vendedor debe actualizar la documentación, cada vez que realice actividades sobre la solución.

### 7.2 Soporte Primer Nivel

- Definición: Consulta telefónica o asistencia remota para mejorar, adecuar, optimizar o adicionar funcionalidades, sobre la solución y que no genere interrupciones en el servicio que presta el equipo, por lo tanto el impacto es de nivel bajo.
- La disponibilidad para este soporte debe ser de 7\*24 sin límite a la cantidad de consultas y estará cubierto sin costo adicional dentro del valor del contrato
- Cada caso debe ser debidamente registrado en la base de datos, la cual debe ser provista, actualizada y alimentada por el Comitente Vendedor.
- Tiempo de respuesta: Inmediato a través de medio telefónico, correo electrónico o acceso remoto.
- Tiempo de solución: no debe superar las dos (2) horas después de realizado el registro de la solicitud del requerimiento. Si dada la severidad del requerimiento se hace necesario tiempo adicional este debe ser justificado por escrito ante el supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM, para la debida autorización

### 7.3 Soporte segundo nivel

- Definición: Es el soporte de asistencia técnica en sitio, es consulta o requerimiento técnico para mejorar, configurara o resolver un problema existente con el producto objeto del contrato, ya sea por problemas de estabilidad, operación funcionamiento, inadecuada configuración o una visita de rutina.

- Este soporte se brindara cuando no exista opción normal en el producto y el servicio de la entidad se vea afectado, aplica igualmente cuando los servicios de internet, correo electrónico y aplicaciones críticas para la operación del negocio se vean interrumpidos directa o indirectamente por la solución.
- La disponibilidad para este soporte debe ser de 7\*24 sin límite a la cantidad de consultas y estará cubierto sin costo adicional dentro del valor del contrato
- Tiempo de respuesta: No debe superar las tres (3) horas después de realizado el registro de la solicitud del requerimiento y la atención debe ser personalizada en el caso de requerirse.
- Tiempo de solución: Máximo doce (12) horas continuas desde el momento que realizado el registro de la solicitud del requerimiento. Si dada la severidad del requerimiento se hace necesario tiempo adicional este debe ser justificado por escrito ante el supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM, para la debida autorización
- A este soporte corresponden los mantenimientos:
  - a. Preventivos: se realizara como mínimo dos (2) mantenimientos preventivos durante la vigencia del contrato.
    - Se realizara como mínimo dos (2) visitas de mantenimiento preventivo durante el plazo de ejecución de los servicios conexos, las fechas para las visitas deben ser acordadas por escrito ante el supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM
    - El Comitente Vendedor deberá proveer todos los insumos, traslados, mano de obra y herramientas necesarias para atender el soporte de mantenimiento preventivo requerido.
    - El Comitente Vendedor debe realizar las copias de respaldo de configuración y completa del producto (hardware o software intervenido) incluyendo sistema operativo, configuraciones, regla, logs y todos aquellos componentes que garanticen el óptimo funcionamiento del equipo.
    - El Comitente Vendedor debe revisar de manera especifica los logs de alertas identificando y realizando un reporte de los eventos más significativos y efectuar las recomendaciones pertinentes.
    - El Comitente Vendedor debe realizar el diagnóstico del equipo y del software que garantice su normal funcionamiento
    - Si en el diagnostico se detectan partes defectuosas o próximas a presentar fallas, de inmediato deben informar al por escrito al supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM y proceder a solicitar el remplazo de la misma.
    - El Comitente Vendedor debe presentar un informe por escrito de cada visita, consignando las recomendaciones, para obtener el mejor desempeño de la herramienta, el cual debe ser firmado por el supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM, si no se acepta el informe se presentan observaciones se deben realizar los ajustes necesarios, la entrega del informe debe realizarse dentro de los dos (2) días siguientes a la realización del contrato.
    - Realizar los ajustes requeridos como resultado del diagnóstico efectuado, con el fin de reducir los niveles de exposición del hardware y software para aumentar su confiabilidad.
    - Inspeccionar y limpiar todos los componentes del equipo
    - Se debe incluir las actualizaciones permanentes del software y el firmware del equipo durante la duración del contrato y coordinar con supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM, para que no hayan traumatismos en el correcto funcionamiento de la Entidad
  - b. Correctivos: Deberá presentarse este soporte cada vez que se presente un evento con el equipo, la solución brindada estará soportada en un informe de las actividades desarrolladas
    - Sera toda acción encaminada a corregir problemas y restablecer el normal funcionamiento de los productos objeto de este contrato a solicitud de la Entidad o como actividad programada derivada de las recomendaciones realizadas en los mantenimientos preventivos
    - Atención presencial por un ingeniero con un tiempo establecido en numeral 8.3 del Anexo 1
    - El Comitente Vendedor proveerá al ingeniero de todas herramientas, software y hardware necesarios para el cumplimiento de las actividades a ejecutar.
    - Realizado el diagnostico se observa que el hardware esta defectuoso se debe reportar de inmediato al supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM y proceder con el respectivo cambio por garantía.

- Si el equipo o hardware remplazado por garantía presenta fallas reiterativas, vale decir hasta un máximo de dos (2) remplazos por pieza o equipo, se deberá cambiar en su totalidad el equipo por uno nuevo igual o de mejores características, con cargo al Comitente Vendedor. Previo visto bueno del supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM.
- En caso de daño del equipo, el Comitente Vendedor deberá suministrar de en calidad de préstamo sin consto adicional para el IDEAM, un equipo de iguales o mejores características técnicas, por el tiempo requerido mientras se remplaza el equipo defectuoso.
- Realizado el cambio del equipo el Comitente Vendedor debe presentar un informe que deje constancia escrita del cambio realizado en los equipos, anexando los documentos que acrediten la compra e importación de los mismos para el respectivo ingreso al inventarió del IDEAM, el Comitente Vendedor contara hasta con sesenta (60) días calendario para el cambio del equipo.

#### 8. Transferencia de conocimiento

- El Comitente Vendedor deberá programar un (1) curso de capacitación y certificación con el fabricante en el manejo y configuración de la solución objeto del contrato para tres (3) funcionarios del IDEAM con una duración mínima de dieciséis (16) horas.
- La capacitación será impartida por un ingeniero de sistemas, electrónico, telecomunicaciones o carreras afines certificado por el fabricante en el manejo, administración y configuración de la solución objeto del contrato, con mínimo dos (2) años de experiencia profesional. Esta se acreditara mediante la presentación de certificaciones en las que conste que el profesional participo en proyectos que correspondan parcial o totalmente en el objeto de la contratación, dicha actividad deberá contemplar con el laboratorio y todos los recursos necesarios para un óptimo aprovechamiento. Para acreditar el soporte de los mismos se levantara un acta en cada sesión realizada, debe incluir los temas tratados, el tiempo causado, los asistentes y el visto bueno del supervisor del contrato o el personal que designe el jefe de la oficina de informática del IDEAM.

Así mismo nos comprometemos a:

- a) Entregar, instalar, configurar y poner en marcha una solución de firewall de aplicaciones web (WAF) tipo appliance en la que se incluya todo su licenciamiento, actualizaciones, configuración, servicio de soporte de fábrica con garantía y los servicios conexos para ser instalada en el centro de datos del IDEAM ubicado en la Calle 25D 96B-70.
- b) Entregar la documentación del diseño, configuraciones y reglas realizadas para la protección de los aplicativos web del instituto.
- c) El contratista debe hacerse cargo del tendido de los puntos de red necesarios para el funcionamiento de la solución, los puntos de red deben ser en categoría 6A o superior, por temas de garantía sobre el cableado estructurado instalado en el edificio, los insumos utilizados para los nuevos puntos deben ser de la misma marca del cableado instalado. Cada uno de los puntos tendidos debe ser debidamente certificado y marquillado.
- d) El contratista realizara todas las adecuaciones eléctricas que sean necesarias para la instalación de sus equipos, para ellos deberá suministrar todos los materiales y accesorios que se requieran con el fin de garantizar la operación de la solución.
- e) El contratista deberá suministrar todo el material necesario para la realización de los dos ítems anteriores.
- f) El contratista hará entrega de cada Equipo con sus manuales, medios de instalación y cajas
- g) Proveer, sin costo adicional para el IDEAM, el cambio de equipos dañados o defectuosos, o reemplazo del equipo por uno de similares características o superior en no más de quince (15) días al recibo de la solicitud, durante la vigencia de la garantía para la solución contado a partir del recibo a satisfacción de los equipos.
- h) El contratista debe entregar los equipos con su respectivo serial y/o sellos de seguridad y debidamente marcados.

- i) El contratista garantizará soporte técnico en la modalidad 7x24 a la solución entregada para lo cual contará con una línea telefónica fija (no celular) en la ciudad de Bogotá para atención de lunes a viernes las 24 horas del día para lo cual deberán hacer entrega del protocolo de escalamiento de soporte. En caso de cambio de línea, se debe informar al supervisor del contrato con ocho (8) días de anticipación.
- j) El contratista brindará capacitación de mínimo diez y seis (16) horas en sitio sobre la administración y uso de los equipos adquiridos a mínimo tres (3) personas designadas por el IDEAM.
- k) El contratista certificará por escrito que los equipos suministrados son nuevos y originales, no remanufacturados ni repotenciados.
- l) El contratista deberá contar con las herramientas y equipos de seguridad necesarios para la instalación de los equipos.
- m) El contratista debe anexar certificación escrita por el fabricante de los equipos o por el distribuidor mayorista autorizado por el fabricante, como canal de ventas de los equipos ofrecidos.
- n) Garantizar la entrega de los bienes requeridos, debidamente empacados y protegidos para soportar el almacenamiento temporal.
- o) Mantener la confidencialidad sobre la información que por razón de la ejecución del contrato tenga conocimiento, así como de los resultados que del mismo se deriven.
- p) El contratista asumirá los gastos y costos que demanden cualquier otra erogación necesaria para el cabal cumplimiento de sus obligaciones legales y contractuales.
- q) El Contratista deberá acatar las disposiciones legales vigentes para garantizar la seguridad del público, funcionarios y personal que realiza las actividades dentro de las instalaciones del IDEAM que directa o indirectamente pueda verse afectado durante la realización de los trabajos
- r) Es responsabilidad del contratista, sin perjuicio del avance de las actividades; tomar todas las precauciones necesarias para evitar daños en los terminados existentes en las áreas intervenidas como son: cielorrasos, paredes, pintura, pisos, muebles y demás. El contratista se responsabilizará y reparará el daño a estos de acuerdo a las instrucciones del IDEAM y sin implicaciones de costo a la entidad.

Recibir y registrar las solicitudes de servicio que realice el IDEAM a través de la mesa de ayuda o el Supervisor del Contrato, el cual debe incluir mínimo los datos de fecha, hora, descripción de la solicitud y número de solicitud. El número de solicitud asignado se utilizará para identificar y hacer seguimiento a los requerimientos realizados.

El Comitente Vendedor deberá diligenciar el anexo técnico donde bajo la gravedad del juramento cumple las condiciones allí establecidas.

Atentamente:

**Razón Social:** .....  
**Nombre:** .....  
**Dirección:** .....  
**E-mail:** .....  
**FAX:** .....  
**Firma:**.....

**(ANEXO 8) (Solo para grupo KASPERSKY y LIFERAY)**

Ciudad y Fecha \_\_\_\_\_

Señores:

**INSTITUTO DE HIDROLOGÍA METEOROLOGÍA Y ESTUDIOS AMBIENTALES – IDEAM**

Ciudad.-

**Asunto: SABP No \_\_ de 2015**

En mi calidad de representante legal de \_\_\_\_\_ (indicar nombre del comitente vendedor y si actúa de manera directa, en Consorcio o Unión Temporal) bajo la gravedad del juramento y de conformidad con lo exigido en la FTP y FTN del proceso de la referencia, me permito certificar que garantizaré el suministro del servicio de la siguiente manera:

**Especificaciones técnicas**

1. Garantizar el acceso a la última versión del software liberada por el fabricante durante dos (2) años tanto de las licencias adquiridas como de las renovadas.
2. Soporte telefónico, por correo electrónico y/o mensajería instantánea, con un horario de atención de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m., teniendo en cuenta que la atención de requerimientos se hará en un tiempo máximo de una (1) hora. Para la ciudad de Bogotá, las llamadas de soporte técnico deben canalizarse por medio de una línea telefónica para atender los requerimientos, los cuales pueden ser recepcionadas en primera instancia por vía telefónica, por correo electrónico o vía fax.
3. Soporte en sitio: Corresponde a la asistencia técnica y asesoría presencial de lunes a viernes, para los productos ofertados durante el tiempo de mantenimiento adquirido; el tiempo de respuesta será de máximo ocho (8) horas para prestar el servicio.
4. Soporte técnico de fábrica 7 x 24: Se debe contar con un centro de soporte y asistencia técnica a través de la página Web del fabricante del software ofertado, donde se disponga la consulta en español de: FAQ (preguntas frecuentes), biblioteca de virus, avisos de seguridad, contacto con soporte técnico a través de un formulario, suscripción a boletines de seguridad y soporte telefónico.
5. Revisión del estado de la consola de administración del software, que incluya mejoramiento en la configuración, actualización en caso de requerirse y sugerencias, mediante veinticuatro (24) visitas, cada una de tres (3) horas en horario hábil, durante el periodo de mantenimiento y actualización adquirido.
6. Se debe realizar una capacitación del software ofertado a dos personas como mínimo de cuarenta (40) horas certificadas.
7. Las licencias a entregar deberán ser compatibles con sistemas operativos Windows y Linux, Servidores de archivos: Windows y Linux.
8. El software deberá incluir, protección de virus, troyanos, ataques de hackers y spam, antispyware, anti hacker, anti spam, firewall personal con IDS e IPS, escaneo del tráfico de red, correo electrónico e Internet, puesta en cuarentena de elementos sospechosos, actualización automática de la base de datos.

**RECURSO HUMANO**

El oferente deberá contar con personal altamente calificado y certificado por el fabricante de los equipos, en labores de ejecución de los mantenimientos preventivos, correctivos y de emergencia y en la instalación de la solución a contratar.

**NOTA:** La presentación de los documentos respecto al equipo de trabajo se exigirá únicamente al proponente beneficiario de la adjudicación, quien deberá acreditar y garantizar el cumplimiento de este ítem, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la adjudicación del contrato.

## SERVICIOS DE SOPORTE MANTENIMIENTO PREVENTIVO, CORRECTIVO Y GARANTÍAS

El oferente deberá suministrar los siguientes servicios durante el tiempo que dure la garantía y soporte del sistema:

- 6.1 Soporte Telefónico: ilimitado, El Comitente Vendedor debe poner a disposición del IDEAM este servicio 7 días a la semana x 24 horas diarias, los 365 días del año, para atender todas las inquietudes o requerimientos de servicio y debe designar un técnico en sitio al momento de la ocurrencia de problemas técnicos presentados durante el lapso del contrato.
- 6.2 Mantenimiento Correctivo: INMEDIATO (EMERGENCIAS 7X24): Deberá atenderse las veces que la entidad lo solicite e incluye mano de obra.
- 6.3 El mantenimiento preventivo debe incluir como mínimo 4 visitas durante el primer año, o las que el fabricante determine a fin de la correcta operación del aire acondicionado.
- 6.4 El mantenimiento debe ser realizado por personal altamente calificado.
- 6.5 Después de cada mantenimiento preventivo y correctivo se debe entregar un informe al IDEAM describiendo las actividades realizadas el cual deberá contar con el visto bueno del supervisor de la entidad o quien el delegue para esta función.
- 6.6 Los horarios para los mantenimientos preventivos deben ser definidos y aprobados por el IDEAM.

Atentamente:

**Razón Social:** .....  
**Nombre:** .....  
**Dirección:** .....  
**E-mail:** .....  
**FAX:** .....  
**Firma:**.....

**(ANEXO 9) (Solo para grupo AIRE ACONDICIONADO)**

Ciudad y Fecha \_\_\_\_\_

Señores:

**INSTITUTO DE HIDROLOGÍA METEOROLOGÍA Y ESTUDIOS AMBIENTALES – IDEAM**

Ciudad.-

**Asunto: SABP No \_\_ de 2015**

En mi calidad de representante legal de \_\_\_\_\_ (indicar nombre del comitente vendedor y si actúa de manera directa, en Consorcio o Unión Temporal) bajo la gravedad del juramento y de conformidad con lo exigido en la FTP y FTN del proceso de la referencia, me permito certificar que garantizaré el suministro del servicio de la siguiente manera:

**1. Especificaciones técnicas**

- 1.1. La solución debe estar compuesta por un sistema de aire acondicionado de precisión especial para centros de cómputo, enfriado por agua y que use un refrigerante amigable con el medio ambiente, el cual no afecte la capa de ozono; el tamaño se debe ajustar al espacio que se encuentra destinado en el centro de cómputo para la ubicación de la unidad manejadora, los equipos deben ser de alta eficiencia y bajo nivel de ruido y se requiere ubicar e instalar la unidad condensadora de la solución, en la terraza.
- 1.2. El equipo deberá ser nuevo, no se aceptaran equipos repotenciado o remanufacturados.
- 1.3. El proponente seleccionado deberá ubicar la unidad manejadora del sistema de aire acondicionado adquirido en el espacio dispuesto para ese propósito dentro del datacenter, se deberá realizar el traslado de los equipos que se encuentran actualmente ubicados en este lugar (2 UPS de 40KVA) dentro del mismo datacenter de tal forma que no interfieran con el paso o con otros equipos, toda la información podrá ser validada en la visita técnica
- 1.4. El sistema de aire acondicionado de precisión propuesto deberá integrarse con el actualmente existente y con el sistema contraincendios del datacenter
- 1.5. El equipo a suministrar deberá cumplir con la certificación CertificaciónULListing de manejo de energía, que permita ahorros de energía y con las normas mundiales de fabricación como NEMA, UL, ISO 9001 Estándares eléctricos y de cableado, el proceso de instalación debe cumplir con las normas eléctricas RETIE y las normas de cableado estructurado TIA/EIA, en caso de requerirse cableado UTP este deberá ser categoría 6A marca SIEMON con el fin de mantener la garantía y estándar de la red existente
- 1.6. El equipo a proveer debe estar en capacidad de operación 24 horas del día, 365 días al año
- 1.7. El oferente deberá entregar al momento del cierre de la operación la simulación de operación del aire a suministrar con el fin de garantizar que el equipo cubre los requisitos para funcionar en el Datacenter del IDEAM
- 1.8. El equipo debe suministrarse como mínimo con un año de garantía directa de fábrica la cual debe incluir repuestos y mano de obra, adicionalmente durante el mismo periodo deberá brindarse soporte el cual debe incluir mantenimientos correctivos y preventivos, estos últimos deberán programarse de acuerdo con lo estipulado en el manual de funcionamiento y siguiendo las recomendaciones del fabricante, se deben incluir todos los consumibles necesarios para el buen funcionamiento del equipo. La garantía directa de fábrica deberá estar soportado mediante un documento expedido por el fabricante donde se pueda constatar el tiempo de garantía.
- 1.9. Además de las especificaciones anteriores el oferente deberá cumplir con todos los requerimientos del Anexo 3 Ficha técnica

## 2. REQUERIMIENTOS GENERALES

- 2.1. La información implícita, recibida y entregada, dentro de la solución integral contratada, tiene una naturaleza estrictamente confidencial y por lo tanto el Comitente Vendedor deberá evitar la divulgación no autorizada de dicha información, para tal efecto el Comitente Vendedor deberá firmar una carta de confidencialidad.
- 2.2. Escalamiento de incidentes a los diferentes niveles de atención, guardando un histórico de este evento y de las acciones tomadas para dar solución a un servicio o requerimiento.
- 2.3. En todos los casos de instalación y diseño se ajustarán a las condiciones arquitectónicas y estéticas de la edificación.
- 2.4. En todos los casos se cumplirán con las recomendaciones y requerimientos de los fabricantes de equipos y elementos para llevar a cabo la instalación.
- 2.5. El proponente deberá realizar las obras de desmonte y reinstalación de cualquier elemento, para facilitar el traslado de los equipos que serán instalados.
- 2.6. El proponente seleccionado deberá suministrar e instalar tapa de sellos cortafuego donde se requiera por el paso de tuberías o ductos.
- 2.7. El proponente seleccionado deberá hacer resane y pintura de muro completo
- 2.8. El proponente seleccionado deberá construir una piscina de confinamiento debajo de las unidades manejadoras de aire acondicionado de precisión, para represar o contener posibles fugas de agua del sistema.
- 2.9. Las instalaciones eléctricas que deberá realizar el proponente seleccionado, se deberán efectuar desde el tablero eléctrico actual ubicado en el cuarto técnico aledaño al datacenter hasta el equipo de aire acondicionado de precisión.
- 2.10. El proponente seleccionado deberá realizar la actualización de la documentación técnica que incluya: plano de ubicación de los equipos de aire acondicionado de precisión en datacenter y terraza, acometidas eléctricas, transferencias automáticas, tuberías, abastos de agua, en autocad.
- 2.11. El proponente seleccionado deberá instalar la unidad condensadora de la solución en la terraza del piso 5, en el área disponible contigua a la unidad condensadora existente.
- 2.12. Traslado / Izada de equipos estará a cargo del Comitente Vendedor, quien debe instalar la unidad manejadora en el datacenter y la unidad condensadora en terraza
- 2.13. Se debe realizar una visita por parte del Fabricante durante la ejecución del proyecto de instalación de la nueva solución redundante de aire acondicionado, con el fin de expedir el respectivo aval al proceso de instalación de los equipos adquiridos llevados a cabo por el Comitente Vendedor y al cumplimiento de las condiciones de redundancia entre los equipos adquiridos y existentes.
- 2.14. Garantizar y aplicar las actualizaciones de software y firmware requeridas por las unidades manejadoras existentes en el datacenter, con el fin de asegurar la integración de ambos equipos de precisión (el equipo existente y el equipo a adquirir)

## 3. VISITA TÉCNICA

- 3.1. El proponente podrá realizar una visita de carácter técnico al sitio de instalación para precisar medidas, accesos, rutas y demás elementos para la instalación del sistema de aire acondicionado. Esta visita se realizará en la fecha y hora señalada en el cronograma del proceso
- 3.2. A la visita técnica debe presentarse el Representante Legal o un delegado de la empresa con la debida autorización otorgada por escrito por el representante legal para representar a la empresa y/o consorcio y/o unión temporal

**NOTA:** La visita no es de carácter obligatorio, sin embargo, si el proponente no asiste, no podrá alegar durante la ejecución del contrato desconocimiento del sitio y de los recursos para la instalación del nuevo sistema de aire acondicionado

#### 4. RECURSO HUMANO

El oferente deberá contar con personal altamente calificado y certificado por el fabricante de los equipos, en labores de ejecución de los mantenimientos preventivos, correctivos y de emergencia y en la instalación de la solución a contratar.

**NOTA:** La presentación de los documentos respecto al equipo de trabajo se exigirá únicamente al proponente beneficiario de la adjudicación, quien deberá acreditar y garantizar el cumplimiento de este ítem, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la adjudicación del contrato.

#### 5. SERVICIOS DE SOPORTE MANTENIMIENTO PREVENTIVO, CORRECTIVO Y GARANTÍAS

El oferente deberá suministrar los siguientes servicios durante el tiempo que dure la garantía y soporte del sistema:

- 6.1 Soporte Telefónico: ilimitado, El Comitente Vendedor debe poner a disposición del IDEAM este servicio 7 días a la semana x 24 horas diarias, los 365 días del año, para atender todas las inquietudes o requerimientos de servicio y debe designar un técnico en sitio al momento de la ocurrencia de problemas técnicos presentados durante el lapso del contrato.
- 6.2 Mantenimiento Correctivo: INMEDIATO (EMERGENCIAS 7X24): Deberá atenderse las veces que la entidad lo solicite e incluye mano de obra.
- 6.3 El mantenimiento preventivo debe incluir como mínimo 4 visitas durante el primer año, o las que el fabricante determine a fin de la correcta operación del aire acondicionado.
- 6.4 El mantenimiento debe ser realizado por personal altamente calificado.
- 6.5 Después de cada mantenimiento preventivo y correctivo se debe entregar un informe al IDEAM describiendo las actividades realizadas el cual deberá contar con el visto bueno del supervisor de la entidad o quien el delegue para esta función.
- 6.6 Los horarios para los mantenimientos preventivos deben ser definidos y aprobados por el IDEAM.

#### 6. REPUESTOS POR GARANTÍA

Los repuestos en caso de falla deberán estar cobijados por la garantía y deberán cumplir con las siguientes obligaciones:

- 6.1 El proponente deberá suministrar durante el tiempo que dure la garantía y soporte todos los consumibles para el correcto funcionamiento del sistema de aire acondicionado de acuerdo con el protocolo establecido por el fabricante.
- 6.2 Suministrar elementos nuevos, no re-manufacturados para garantizar su calidad.
- 6.3 Entregar al IDEAM los manifiestos de importación y los documentos de aduana necesarios, de todos los elementos que son importados.
- 6.4 Garantizar la calidad de todos los repuestos adquiridos por un término de 1 año de los elementos, contados a partir de la fecha de su entrega y recibo a entera satisfacción por parte del supervisor del contrato.
- 6.5 Reemplazar el(los) producto(s) defectuosos con partes nuevas, no re-manufacturadas, de iguales o superiores características, durante el tiempo de la garantía requerida, sin costo alguno para el IDEAM, dentro de los cinco (5) días hábiles después de notificado el requerimiento.

- 6.6 Realizar cambios que sean necesarios cuando los productos no cumplan con las especificaciones técnicas requeridas sin que esto implique costo adicional para el IDEAM, dentro de los tres (3) días hábiles después de notificado el requerimiento.
- 6.7 Asumir los costos de transporte, distribución, entrega y seguro de los repuestos hasta el lugar de entrega especificado en el presente documento.

Así mismo nos comprometemos a:

- a) Suministrar, instalar, configurar y poner en marcha a todo costo un sistema de aire acondicionado de precisión de respaldo para el datacenter del IDEAM.
- b) Realizar el traslado hasta la ubicación final de los equipos en el datacenter y la terraza del IDEAM
- c) Realizar un análisis de cargas para determinar la configuración óptima del sistema de aire acondicionado garantizando la refrigeración de los equipos alojados en el datacenter
- d) Realizar todas las acometidas hidráulicas, eléctricas y demás que sean necesarias para la puesta en marcha del sistema de aire acondicionado adquirido
- e) Realizar la reubicación de los equipos que se encuentren en el espacio destinado para el sistema de aire acondicionado.
- f) Realizar todas las obras civiles necesarias para la instalación del sistema de aire acondicionado
- g) Garantizar la transferencia de control con el sistema de aire acondicionado existente en caso de una contingencia
- h) Realizar cualquier otra actividad que se requiera para la puesta en marcha del sistema de aire acondicionado.
- i) Brindar capacitación a los funcionarios del IDEAM en el manejo y operación de sistema de aire acondicionado.

El Comitente Vendedor deberá diligenciar el anexo técnico donde bajo la gravedad del juramento cumple las condiciones allí establecidas.

Atentamente:

**Razón Social:** .....  
**Nombre:** .....  
**Dirección:** .....  
**E-mail:** .....  
**FAX:** .....  
**Firma:**.....

(ANEXO10)

Ciudad y Fecha \_\_\_\_\_  
Señores:

**INSTITUTO DE HIDROLOGÍA METEOROLOGÍA Y ESTUDIOS AMBIENTALES – IDEAM**

Ciudad.-

**Asunto: SABP No \_\_ de 2015**

**“Transcribir el Objeto de la convocatoria”**

En mi calidad de representante legal de \_\_\_\_\_ (indicar nombre del comitente vendedor y si actúa de manera directa, en Consorcio o Unión Temporal) bajo la gravedad del juramento y de conformidad con lo exigido en la FTP y FTN del proceso de la referencia, me permito certificar que en caso ser adjudicatario de la negociación, allegaré los certificados de garantía de los equipos ofrecidos, emitidos por el fabricante cuyo tiempo acredite lo siguiente y en caso de que no se acredite por el fabricante, se asumirá el tiempo restante para dar cumplimiento a lo solicitado por la entidad.

<b>GRUPO(FAVOR INDICAR):</b>	<b>PARA PRODUCTOS</b> Según FTN (transcribir las condiciones del numeral 9de las condiciones habilitantes de la FTN)
------------------------------	---

El comitente vendedor debe garantizar el cambio total del componente por uno nuevo (No se aceptan componentes remanufacturados), de iguales o superiores características técnicas, cuando esté presente un número acumulado mayor a tres (3) fallas técnicas, durante el primer año de garantía, sin ningún tipo de costo para la entidad. Entendiéndose como falla, el desperfecto o no funcionamiento de cualquiera de la partes de hardware o software que conforman el equipo o sistema.

Por lo anterior, en mi calidad de comitente vendedor es mi deber explicar claramente, en un documento escrito, la metodología que deberá seguir la entidad para solicitar el servicio de garantía

Atentamente:

**Razón Social:** .....

**Nombre:** .....

**Dirección:** .....

**E-mail:** .....

**FAX:** .....

**Firma:**.....