



BOLSA  
MERCANTIL  
DE COLOMBIA

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

### 1. OBJETO

**Objeto de la Negociación:** La presente negociación tiene como objeto proveer el servicio de alquiler de equipos de cómputo incluida la prestación del servicio de soporte y atención de solicitudes, requeridos para la gestión administrativa y operativa de RTVC. con destino a Radio Televisión Nacional de Colombia – RTVC, cuyas características técnicas se encuentran detalladas en los documentos de condiciones especiales 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 bajo la modalidad de puja por **precio en conjunto de bienes** en una (1) sola operación como se detalla a continuación:

Servicios Requeridos por RTVC	CANTIDAD TOTAL DE EQUIPOS	PRESUPUESTO MÁXIMO ANTES DE IVA TOTALIDAD EQUIPOS Y TIEMPO DE NEGOCIACIÓN	VALOR MENSUAL MÁXIMO POR EQUIPO ANTES DE IVA
COMPUTADORES DE ESCRITORIO	120	\$ 469.637.647	\$326.137
COMPUTADORES PORTÁTILES	140	\$ 498.992.000	\$297.019

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

Una vez cerrada la negociación, el comisionista vendedor y su comitente vendedor informarán a la comisionista compradora y a la Dirección de Información, los precios unitarios de cada uno de los equipos que dispondrá para la prestación del servicio elementos incluyendo el IVA correspondiente, se precisa que en ningún caso los valores unitarios informados por el comitente vendedor podrán superar los valores unitarios fijados por el comitente comprador en el presente documento.

El comitente comprador podrá solicitar en la ejecución de la negociación la entrega de **servicios** o bienes al comitente vendedor por encima o por debajo de la cantidad de bienes pactados en la rueda de negocios hasta en un cincuenta (50%), previa aceptación del comitente vendedor.

La adición en caso de aumento de las cantidades o la terminación anticipada en caso de disminución en cantidad de bienes, antes señalada de más o de menos, es posible siempre y cuando el comitente comprador la solicite con quince (15) días CALENDARIO de anticipación a la fecha establecida de entrega de los BIENES, en todo caso para efectos de la aplicación de las figuras normativas, se dará aplicación a los precisado en el Reglamento de Funcionamiento y Operación de la Bolsa

### 2. DEFINICIÓN BIENES ADICIONALES

Teniendo en cuenta que la Entidad desea agotar la totalidad del presupuesto asignado para el proceso de contratación, en los términos del párrafo del artículo 3.6.2.1.3.2 del Reglamento de Funcionamiento y Operación de la Bolsa, se aclara que los bienes adicionales que deberán ser entregados de conformidad con las necesidades del comitente comprador en la ejecución de la negociación será:

CONCEPTO
Servicio de Alquiler de Computadores Portátiles

Conforme a lo anterior, la cantidad adicional de este bien, corresponderá al valor de diferencia, entre el presupuesto asignado para la adquisición del conjunto de bienes (lote) y el valor del cierre de la negociación como resultado de la puja por precio. Para la entrega de los bienes adicionales se cumplirán los términos y calidades definidos en el presente documento y en el documento de condiciones especiales que forma parte integral del presente documento. Para estos efectos, el mismo día del cierre de la negociación, la

comisionista vendedora deberá entregar a la comisionista compradora y a la Bolsa Unidad de Gestión Operaciones los precios unitarios de cada uno de los bienes que componen el conjunto de bienes se aclara que en ningún caso, el valor unitario informado por el comitente comprador podrá superar el valor máximo unitario fijado por el comitente comprador, para lo cual, el comitente comprador informará las cantidades adicionales que deben ser objeto de entrega.

**NOTA:** Se precisa que, si la diferencia que se presente entre el valor del presupuesto y el valor final de adjudicación del conjunto de bienes, no logra cubrir de manera exacta el valor del bien acá definido el comitente comprador a través de la Sociedad Comisionista Compradora solicitará la cantidad de bienes que más se aproxime al valor más cercano sin sobrepasarla, previa la aceptación por parte del comitente vendedor de por lo menos una unidad de ajuste.

### 3. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo de los bienes a adquirir será de **NOVECIENTOS SESENTA Y OCHO MILLONES SEISCIENTOS VEINTINUEVE MIL SEISCIENTOS CUARENTA Y SIETE PESOS MICTE (\$ 968.629.647)** valor que NO incluye IVA de los bienes, comisiones, impuestos, tasas, gravámenes, costos de Bolsa ni servicio en el Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías.

### 4. PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES

El plazo para la entrega de los **servicios** objeto de la presente negociación será a partir del sexto día hábil siguiente a la celebración de la rueda de negociación y hasta por doce (12) meses que es el plazo de ejecución.

### 5. SITIOS DE ENTREGA

La entrega de **servicios** se deberá efectuar en la ciudad de Bogotá, D.C. en las instalaciones de RTVC, ubicadas en la Carrera. 45 # 26 – 33. En el horario de 8:30 am a 4:00 pm y será recibido por el supervisor o a quien este designe.

### 6. FORMA DE PAGO

RTVC, efectuará los pagos a través del sistema de compensación y liquidación de la Bolsa, por concepto de alquiler de equipos de cómputo, siempre y cuando los bienes sean recibidos a entera satisfacción durante el periodo a certificar, de conformidad con los valores informados por el comitente vendedor en los términos de la presente ficha técnica de negociación a, previa entrega de los informe requeridos por concepto del servicio prestado, presentación de la solicitud de pago (factura o cuenta de cobro), certificación de cumplimiento expedida por el supervisor designado por el comitente comprador y certificación que acredite el pago de aportes al sistema de seguridad social y parafiscales.

De acuerdo con lo anterior RTVC Sistemas de Medios Públicos pagará el valor del presente contrato así:

❖ **Para la vigencia 2019 se realizarán los siguientes pagos:**

1. Un primer pago correspondiente al 40% del valor del CDP N. 2614 del 08/16/2019, por el valor de \$153.497.991 IVA incluido, una vez entregado el total de los equipos a RTVC, de conformidad con el acta de entrega de los equipos y recibido a satisfacción por parte del supervisor del contrato o a quien este delegue.
2. Un segundo pago correspondiente al 30% del valor del CDP N. 2614 del 08/16/2019, por el valor de \$115.123.493 IVA incluido, treinta (30) días calendario después de la entrega de los equipos, previa presentación de un informe detallado de las actividades realizadas en cuanto a instalación y configuración de la totalidad de los equipos a RTVC.
3. Un tercer pago correspondiente al 30% del valor del CDP N. 2614 del 08/16/2019, por el valor de \$115.123.493 IVA incluido, a los sesenta (60) días calendario después de la entrega de la totalidad de los equipos a RTVC, previa presentación de un informe detallado que incluya el total de los equipos en calidad de arrendamiento, la gestión del soporte realizado a la fecha y el inventario de software instalado.

❖ **Para la vigencia 2020 se realizarán los siguientes pagos:**

4. Nueve (9) pagos mes vencido por valor de \$ 80.953.121 IVA incluido, previa presentación de un informe detallado que incluya el total de los equipos en calidad de arrendamiento, la gestión del soporte realizado en el mes facturado y el inventario de software instalado.
5. Un último pago correspondiente al valor de \$ 40.346.214 IVA incluido, previa presentación de un informe detallado que incluya el total de los equipos en calidad de arrendamiento, la gestión del soporte realizado en el periodo facturado y el inventario de software instalado, previa presentación de la factura, suscripción del acta de finalización, certificación que acredite el cumplimiento del pago de los aportes a la seguridad social y parafiscales, certificación de cumplimiento expedida por el supervisor designado por el comitente comprador.

**PARÁGRAFO PRIMERO:** Los pagos de cada uno de los ítems anteriores se efectuarán dentro del plazo establecido, dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la entrega de la documentación respectiva por parte del comitente vendedor en la entidad y la aprobación por parte del comitente comprador de los documentos requeridos para el pago, efecto para el cual el comitente comprador adelantará los trámites pertinentes para realizar el pago dentro de dicho término previa certificación de la supervisión sobre recibo a satisfacción del servicio de la presente negociación, que será expedida por el supervisor designado.

Con el fin de realizar los pagos, el comisionista vendedor y su comitente vendedor deberán informar al comitente comprador y a su comisionista, al día hábil siguiente a la negociación, los precios unitarios de la prestación del servicio por tipo de equipo de cómputo solicitados por la Entidad.

El comitente vendedor deberá facturar el servicio mes vencido a partir del año 2020.

La documentación requerida para los pagos deberá ser radicada por el comitente vendedor en las instalaciones de RTVC ubicadas en la Cra 45 N°. 26-33 en correspondencia. Para los pagos mes vencido la documentación deberá ser radicada dentro de los cinco (5) primeros días hábiles del mes siguiente del servicio. Documentación requerida:

- Factura con el cumplimiento de los requisitos legales
- Certificación expedida por el Revisor Fiscal, cuando éste exista, de acuerdo con los requerimientos de ley, o por el Representante Legal, sobre el cumplimiento del pago de la persona jurídica a los sistemas de seguridad social integral (salud, riesgos profesionales, pensiones) y aportes parafiscales (Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje), cuando a ello haya lugar.
- Certificación Bancaria
- Rut
- Certificado de Existencia y Representación legal – Cámara de Comercio.
- Informes requeridos para cada uno de los pagos.
- Acta de entrega de los equipos recibida a satisfacción por parte de RTVC (para el primer pago)

Se entiende por recibo a “ENTERA SATISFACCIÓN”, cuando los bienes entregados cumplen con todas las especificaciones técnicas y los plazos previstos, relacionados en el documento de condiciones especiales, 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:** Para los efectos de los pagos o desembolsos a favor del comitente vendedor y del comisionista comprador se atenderán y observarán las disposiciones contenidas en la Circular 012 de 2018, la cual se encuentra publicada en la página web de RTVC, o aquella que la modifique, adicione, o sustituya

**PARÁGRAFO TERCERO:** Para el último pago, por concepto del servicio de alquiler de equipo de cómputo se deberá realizar previamente la suscripción del acta de finalización y/o recibo de los trabajos del contrato, en razón a lo dispuesto en la Circular No. 01 de 2012 expedidas por la Oficina Asesora Jurídica y a lo estipulado en el artículo 217 del Decreto 019 de 2012 y las demás normas vigentes sobre la materia.

El pago al Comitente vendedor depende de la oportunidad y calidad en la presentación de los documentos e información señalados que en todos los casos deben ser allegados dentro del término concedido por la Entidad para la acreditación de la entrega en el sistema dispuesto para estos efectos, en caso contrario el comitente comprador informara a través de la comisionista compradora a la Bolsa,

dicha situación para que proceda a la declaratoria de incumplimiento por no acreditación de la entrega.

## **7. CONDICIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA CORRESPONDIENTES AL COMITENTE VENDEDOR PREVIAS A LA CELEBRACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN**

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

La certificación con todos los documentos señalados, deben ser entregados a más tardar el quinto (5) día hábil anterior a la Rueda de negociación por lo menos antes de las 12:00 m., adjuntando cada uno de los documentos soportes de las condiciones exigidas en la presente ficha técnica de negociación, los cuales tienen que ser radicados debidamente foliados y con su respectivo índice, que contendrá los documentos de carácter jurídico y el otro los de carácter técnico, financiero y de experiencia.

Para efectos de revisión, cada carpeta debe estar marcada, dependiendo si los documentos son Jurídicos o Técnicos. A más tardar el tercer (3) día hábil anterior antes de las 12:00 m a la Rueda de Negociación, la Unidad de Gestión de Estructuración remitirá a las sociedades comisionistas que hayan radicado documentos, el resultado de la verificación documental, para lo cual, las sociedades comisionistas vendedoras deberán, el segundo día hábil anterior a la Rueda de Negociación a más tardar a las 02:00 p.m. entregar los documentos sujetos a subsanación.

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

### **CONDICIONES JURÍDICAS PREVIAS**

#### **1. Certificado de Existencia y de Representación Legal**

Tratándose de persona jurídica, encontrarse inscrita en la Cámara de Comercio y tener vigente y renovada la matrícula mercantil, para lo cual, deberá allegar el certificado de existencia y representación legal, expedido por la Cámara de Comercio o por la autoridad que corresponda, con fecha de expedición no superior a (\_\_\_30\_\_\_) días calendario anteriores a la entrega de la documentación, en el cual, de conformidad con la normatividad vigente se certifique su existencia y representación legal, donde conste que el objeto social permita celebrar y ejecutar la negociación, y que la duración de la sociedad no es inferior a la vigencia de la misma y un (1) año más.

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

Tratándose de personas naturales, deberá acreditar su inscripción vigente en el Registro Mercantil, para lo cual, deberá allegar el certificado de Registro Mercantil expedido por la Cámara de Comercio con fecha no superior a (\_\_\_30\_\_\_) días calendario anteriores a la entrega de la documentación, en el que conste que la actividad económica que ejerce le permita celebrar y ejecutar la negociación.

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

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

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

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

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

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

El comitente vendedor deberá haber pagado los aportes a Seguridad Social (salud, pensión, ARL), aportes Parafiscales (SENA, ICBF y cajas de compensación), , 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), de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002.

En caso de que sea el revisor fiscal quien firme esta certificación, deberá aportar una fotocopia de la tarjeta profesional y el Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores con una vigencia no superior a noventa (90) días anteriores a la fecha de entrega de la documentación<sup>1</sup>.

## **6. Registro Único Tributario**

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, el cual deberá ser entregado al comisionista comprador dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la negociación.

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

## **7. Certificación de antecedentes fiscales**

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

## **8. Certificado o consulta de antecedentes disciplinarios**

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

## **9. Antecedentes Judiciales**

No podrán registrar antecedentes judiciales, para lo cual, deberá allegar certificado que en tal sentido expida la Policía Nacional, correspondiente al comitente vendedor (persona natural y/o representante legal).

## **10. Certificado sistema registro nacional de medidas correctivas – RNMC**

No podrán registrar reportes, para lo cual, deberá allegar certificado que en tal sentido expida la Policía Nacional, correspondiente al comitente vendedor (persona natural y/o representante legal).

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

Certificación con fecha de expedición no superior a 30 días calendarios anteriores a la fecha de entrega de la documentación, suscrita por el representante legal del comitente vendedor, bajo la gravedad de juramento donde manifieste que ni él ni la persona jurídica que representa se encuentran incurso en causal alguna de Inhabilidad e Incompatibilidad para contratar con Entidades Estatales.

## **12. Compromiso Anticorrupción (Anexo 2)**

---

<sup>1</sup> La Entidad Estatal podrá determinar no incluir la certificación.

Compromiso Anticorrupción firmado por el comitente vendedor o por el representante legal o apoderado, constituido en debida forma para el efecto, con la correspondiente prueba de ello, el cual debe ser diligenciado según el formato del Anexo No. 2.

### 13. Compromiso de control preventivo de prácticas colusivas. (Anexo 3)

El proponente deberá asumir los compromisos contenidos en el documento “COMPROMISO DE CONTROL PREVENTIVO DE PRÁCTICAS COLUSIVAS”, diligenciando este anexo 3 que hace parte de la documentación jurídica

#### CONDICIONES FINANCIERAS PREVIAS

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 6° de la Ley 1150 de 2007, se verificará la capacidad financiera de los comitentes vendedores, a partir de los indicadores definidos en el Decreto 1082 de 2015, información que se verificará en el Certificado de Inscripción, Clasificación y Calificación – RUP, correspondiente a los estados financieros con corte a 31 de diciembre de 2018.

INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
LIQUIDEZ (AC/PC)	Mayor o Igual a	1.0
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (PT/AT)	Menor o Igual a	-0,75%
CAPITAL DE TRABAJO (AC-PC)	Mayor o Igual a	50% P.O
PATRIMONIO LIQUIDO (AT-PT)	Mayor o Igual a	50% P.O
RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES (UTO /GI)	Mayor o Igual a	2,0 y/o indeterminado

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

#### CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

En el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015 se incluye la Capacidad Organizacional y su respectiva manera de medir la rentabilidad de los activos y del patrimonio.

INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
RENTABILIDAD DEL ACTIVO (UTO/AT)	Mayor o Igual a	Porcentaje 0,01%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (UTO/Patr)	Mayor o Igual a	Porcentaje 0,06%

Donde: AT: Activo Total, Patr: Patrimonio, UTO: Utilidad Operacional.

Se considera que el comitente vendedor cumple con la capacidad financiera solicitada y que está en condiciones de participar en la negociación, si obtiene en cada indicador los valores anteriormente establecidos.

A continuación se muestra la fórmula de cómo se deberá realizar el cálculo de los Indicadores Financieros para Uniones Temporales o Consorcios, el criterio de revisión será:

De acuerdo a la sumatoria de las partidas individuales ponderado por su porcentaje de participación de cada uno de sus integrantes.

#### CONDICIONES TÉCNICAS PREVIAS

##### 1. REQUISITO DE EXPERIENCIA

### MODALIDAD EXPERIENCIA EN RUP:

El comitente vendedor acreditará su experiencia mediante la información contenida en su Registro Único de Proponentes. Por lo cual deberá allegar anexo "EXPERIENCIA MÍNIMA DEL PROPONENTE suscrita por su representante legal donde relacione el número del consecutivo de los contratos registrados en el RUP con los cuales acreditará el requisito.

Los contratos deberán estar clasificados en el siguiente código UNSPSC, se deberá acreditar un valor mayor o igual a 1.391,92 SMMLV.

Los proponentes que quieran participar en el presente proceso de selección deberán acreditar mediante la inscripción en el Registro Único de Proponentes, experiencia en contratos ejecutados en el siguiente código de la clasificación del Código Estándar de Productos y Servicios de Naciones Unidas UNSPSC, mínimo en el tercer nivel así:

Segmento	Familia	Clase	Nombre
81000000	81110000	81112400	Servicios de alquiler o arrendamiento de hardware de computador

- El proponente deberá acreditar experiencia de mínimo cuatro (4) años así:
- ✓ Mediante mínimo dos (2) y máximo cuatro (4) contratos cuyo objeto corresponda o esté directamente relacionado con el **alquiler de equipos de cómputo incluida la prestación del servicio de soporte y atención de solicitudes.**
- ✓ La sumatoria de los contratos que se relacionen por parte del proponente deberá ser igual o superior al 100% del presupuesto oficial iva incluido del presente proceso, expresado en salarios mínimos legales mensuales vigentes.
- ✓ El objeto de estos contratos deberá tener relación directa con el alquiler de equipos de cómputo incluida la prestación del servicio de soporte y atención de solicitudes. Estos contratos deben haber sido ejecutados entre el 01 de enero de 2015 hasta la fecha de presentación de los documentos. El objeto de estos contratos deberá tener relación directa con Código Estándar de Productos y Servicios de Naciones Unidas UNSPSC solicitado.

El periodo de estas certificaciones se definió teniendo en cuenta que los cambios tecnológicos son rápidos y por lo tanto para asegurar experiencia en proyectos con soluciones y equipos con características técnicas similares o iguales a las que RTVC solicita debe remitirse a tiempos cercanos.

NOTA 1. Si el comitente vendedor se presenta bajo la modalidad de consorcio o unión temporal cada uno de sus integrantes deberá acreditar experiencia en el código relacionado anteriormente.

### MODALIDAD EXPERIENCIA CON CERTIFICACIONES:

Adicionalmente, el comitente vendedor deberá aportar las certificaciones de los contratos registrados en el RUP con los que pretende acreditar la experiencia mediante la presentación de 2 y máximo 3 certificados de contratos finalizados o liquidados en un 100%.y deberán cumplir:

Teniendo en cuenta que para la entidad es relevante verificar la ejecución de las actividades específicas exigidas anteriormente, y en atención a que esta información no se encuentra detallada en el Registro Único de Proponentes, los oferentes deberán incluir en su propuesta, certificaciones en la que conste la siguiente información:

- Nombre o razón social del contratante
- Nombre o razón social del contratista aclarando si es oferente individual o en forma asociativa.
- Fecha de inicio del contrato (día/mes/año)
- Fecha de terminación (día/mes/año)
- Objeto del contrato. **alquiler de equipos de cómputo incluida la prestación del servicio de soporte y atención de solicitudes.**
- Valor final del contrato. se efectuará la conversión del valor certificado a SMMLV a la fecha de inicio del mismo), % de participación del proponente (en caso de haber ejecutado el contrato mediante Unión Temporal o Consorcio.
- Nombre de la persona que expide la certificación. (Teléfono, Dirección, correo electrónico donde puede verificarse la información relacionada).

Nota 1: Si las certificaciones presentadas no contienen toda la información requerida, el comitente vendedor podrá anexar a estas, documentos como actas de finalización o de liquidación. y estos serán válidos siempre y cuando cumplan con los requisitos mínimos exigidos para las certificaciones.

#### **Reglas para la valoración de la experiencia:**

- Cuando la participación sea en consorcio o unión temporal cada uno de sus integrantes deberá acreditar experiencia en el código mencionado y la experiencia mínima será la sumatoria de las experiencias de los integrantes que la conforman.
- La experiencia adquirida en consorcio o unión temporal será tomada en cuenta de acuerdo con el porcentaje de participación en la unión temporal o consorcio.
- En caso que se relacione más de un contrato en una sola certificación, para efectos de verificación se tomará la experiencia específica del proponente directamente relacionado con los servicios y/o actividades solicitados por la entidad, de cada contrato individualmente considerado, en orden de mayor a menor valor ejecutado siempre que cumplan con las especificaciones establecidas en el presente documento y en el pliego de condiciones.
- Cuando el valor de los contratos con los cuales se pretenda acreditar la experiencia se encuentre expresado en moneda extranjera se atenderán las siguientes reglas:
- Para el caso de contratos en dólares americanos, se hará la conversión a pesos colombianos con la TRM publicada en las estadísticas del Banco de la República publicadas en su página oficial, para la fecha de suscripción del contrato.
- Para el caso de contratos en moneda extranjera diferente al dólar americano, se realizará su conversión a dólares americanos de acuerdo a las tasas de cambio estadísticas publicadas por el Banco de la República en su página oficial teniendo en cuenta la fecha de suscripción del contrato, y seguidamente a pesos colombianos.
- Cuando la **experiencia a aportar haya sido obtenida con RTVC** el comitente vendedor podrá acreditar la misma tal como está establecido en el presente documento sin perjuicio de que la entidad verifique internamente la real ejecución de los mismos.
- Cuando en las certificaciones mediante las cuales se pretende acreditar experiencia se encuentren también relacionados bienes y/o servicios de características disímiles a las del objeto del presente proceso contractual, se tendrá en cuenta únicamente la experiencia correspondiente a la relacionada con el objeto del presente proceso de selección. Para el efecto, **debe discriminarse claramente el(los) valor(es) parcial(es) de los diferentes bienes o servicios incluidos en dicha certificación.**
- Cada certificación de experiencia se analizará por separado, en caso de tratarse de contratos adicionales al contrato principal, se deberá precisar su plazo y el valor adicional se sumará al valor del contrato principal y este debe encontrarse registrado en RUP para ser tomada en cuenta la experiencia aportada.
- Si en una de las certificaciones presentadas relaciona más de un contrato, sólo se tendrán en cuenta aquellos contratos que cumplan con las condiciones solicitadas en este numeral.
- En caso de que en las certificaciones no se acredite el día cierto de inicio y terminación del contrato, se tomará el último día del mes de inicio del contrato, y el primer día del último mes en que terminó.

NOTA 1: Las auto certificaciones, no serán tenidas en cuenta.

## **2. Anexar Carta de Aceptación de Especificaciones Técnicas**

Los comitente vendedores deberán cumplir con los requerimientos técnicos mínimos establecidos, para ello deberá presentar y suscribir el Anexo denominado "**Carta de Aceptación Especificaciones Técnicas**", en señal de compromiso y aceptación de la

totalidad de los requerimientos técnicos exigidos de acuerdo con las calidades, cantidades, condiciones y características técnicas establecidas en las reglas de participación, los estudios previos, la presente ficha técnica de negociación y los documentos de condiciones especiales. .

### 3. Certificaciones adicionales exigidas:

Los comitentes vendedores que quieran participar en el presente proceso de selección deberán además presentar las siguientes certificaciones:

#### 3.1. Certificación del Fabricante

El comitente vendedor deberá presentar una certificación expedida por el fabricante donde conste que el comitente vendedor es un Canal Certificado y Autorizado para suministrar los equipos y prestar el servicio, lo cual lo hace idóneo para llevar a cabo la prestación del servicio. Para validar dicho requisito el comitente vendedor deberá aportar este documento con fecha de expedición no superior a (30) días contados a partir de la fecha de presentación de los documentos, con la información acá incluida.

Nota: En caso de que el documento sea presentado en idioma diferente al español, deberá estar acompañado de traducción simple.

#### 3.2. Certificación **Energy Star** del fabricante para equipos de línea de uso corporativo.

#### 3.3. Certificación Ambiental Epeat.

## 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 deberán contener mínimo la siguiente información de la operación:

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

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

El comitente vendedor deberá allegar cada una de las certificaciones solicitadas a continuación, las cuales serán **dirigidas al comitente comprador** en la forma y término solicitado.

## 4. CERTIFICACIÓN DE CONDICIONES DEL COMITENTE COMPRADOR

Certificación suscrita por el representante legal del comitente vendedor cuya fecha de expedición no sea mayor a 15 días calendario previo a la radicación de documentos, en la que certifique:

1. Que los bienes a entregar son nuevos, originales, no re manufacturados, o refurbished.
2. Que en caso de presentarse una actualización tecnológica en el hardware y/o software, que forme parte de la

solución propuesta en cualquier momento anterior a la entrega definitiva, el comitente vendedor entregará los elementos actualizados, contando con autorización del comitente comprador y sin que esté incurra en costo adicional alguno. Se entiende que hay una actualización tecnológica en cualquiera de los elementos a negociar cuando se presenta una nueva versión en el mercado. En cualquier caso el comitente vendedor no podrá negociar equipos, partes o programas que estén descontinuados por el fabricante original.

3. Que se compromete a cumplir con las exigencias fiscales y aduaneras.

## 5. CERTIFICACION DE GARANTÍA DE PRODUCTO

Certificación con fecha de expedición no mayor a 30 días calendario previo a la radicación de documentos, donde se certifique que la garantía de cada uno de los productos (equipos de cómputo) a alquilar deberá ser por el termino de duración del contrato, contado a partir de la fecha de suscripción del acta de recibo a satisfacción por parte de la supervisión o interventoría de los bienes, sin perjuicio de la garantía de fábrica.

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

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

## 6. CERTIFICACION DE FABRICANTE

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

- Al comitente vendedor como **Distribuidor Autorizado** de los bienes a negociar.
- Que cuenta con **Centros Autorizados** de servicio en las ciudades principales y el respaldo y suministro de repuestos mínimo por el termino de duración del contrato,.

## 7. CERTIFICACION DE RELACION DE MARCAS

Relacionar documento donde se relacionen marca, modelo y referencia de los bienes que serán objeto de entrega.

## 7. REVISIÓN Y ACEPTACIÓN DOCUMENTAL

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

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

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

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

A continuación, se incluyen las obligaciones como condición de entrega y calidad a cargo de la sociedad comisionista vendedora y comitente vendedor de obligatorio cumplimiento para la ejecución de la negociación, así:

### OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

1. Cumplir con el objeto de la negociación establecido en la ficha técnica de negociación, estudios previos, Documentos de

condiciones especiales y en las disposiciones normativas que resulten aplicables.

2. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación deberá acordar con la entidad previa citación a través de la sociedad comisionista compradora el cronograma de entrega e instalaciones de los equipos, una vez perfeccionado la negociación.
3. Realizar la entrega de los equipos en las fechas y sitios acordados de acuerdo con el plan de trabajo establecido y aprobado por el supervisor de la negociación.
4. Remitir al supervisor de la negociación la copia de la relación (acta de entrega) de los equipos entregados a RTVC con su respectiva constancia de recibido.
5. Realizar la instalación de aplicativos, herramientas y/o software especializado autorizado por la Coordinación de TI, que están siendo utilizados por el usuario en el equipo anterior y no está contenido en las imágenes. Para esta instalación se podrá hacer uso de la red de la entidad o copiarse desde el equipo a ser reemplazado.
6. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales evitando dilaciones tanto en el cumplimiento de los requisitos de ejecución como en el desarrollo de la negociación
7. En caso de adición, prórroga u otro sí, el comitente vendedor deberá modificar la garantía única de cumplimiento.
8. Garantizar que los equipos de cómputo (Equipos de escritorio y portátiles) sean de marca reconocida en el mercado.
9. Suministrar las siguientes certificaciones de parte del fabricante de los equipos que sean necesarios de acuerdo a su naturaleza.
  - Certificación vigente del fabricante de cumplimiento de los estándares ENERGY STAR Certificación de suministro de partes y repuestos: Entregar los certificados de garantía expedidos por el fabricante del equipo, proveedor autorizado o partner de marca. El comitente vendedor deberá entregar certificación del fabricante de los equipos ofrecidos donde se garantice el suministro de partes y repuestos en el mercado colombiano durante la ejecución de la negociación.
  - Certificación del Fabricante para equipos de línea de uso corporativo por el fabricante donde indique que los equipos ofrecidos son de fabricación de línea corporativa.
  - Certificación y garantía del fabricante donde se contemple las partes de los equipos de cómputo, mínimo durante la vigencia de la negociación.
  - Certificación Ambiental Epeat.
10. Cumplir con las especificaciones técnicas solicitadas en las calidades y cantidades plasmadas en los Estudios Previos, ficha técnica de negociación y de más documentos que forman parte integral del proceso de contratación.
11. Entregar, instalar, migrar y dejar en funcionamiento los equipos en alquiler objeto de esta negociación en las instalaciones de RTVC.
12. Garantizar dentro de los 6 días hábiles contados a partir de la fecha de la legalización de la negociación la instalación, configuración y migración de los equipos en alquiler.
13. Asumir los costos de migración, instalación de los aplicativos de la entidad, para estas actividades debe de disponer de personal calificado para la instalación configuración y migración en los equipos contratados en la modalidad de arrendamiento. RTVC proveerá los medios de instalación y/o enlaces para la disposición del software.
14. Asumir todos los costos directos e indirectos que incluyan el transporte de los equipos de cómputo hasta RTVC, o donde determine el supervisor de la negociación dentro de Bogotá D.C.
15. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación se comprometerá a cambiar los equipos o elementos del

objeto contractual cuando a juicio del supervisor no cumplan con las especificaciones técnicas requeridas o cuando existan defectos de fabricación o diseño de los mismos. En caso de entrega de equipos de mala calidad, defectuosos, o de especificaciones diferentes o inferiores a las solicitadas y ofertadas, los mismos le serán devueltos al proveedor para que efectúe los cambios correspondientes, so pena de hacerle efectiva la garantía de calidad de la negociación, en este evento, el contratista debe cambiar los bienes en un plazo no mayor a dos (2) días hábiles, una vez notificada la anomalía.

16. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación deberá Incluir todos los elementos requeridos para la instalación y el correcto funcionamiento, como son cables de poder y demás recursos necesarios, así como las licencias de software (Windows y Office).
17. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación deberá entregar los elementos objeto de esta contratación en las cantidades, características y especificaciones descritas en el anexo técnico.
18. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado el contrato deberá suministrar mínimo dos (2) mantenimientos preventivos durante la ejecución de la negociación, previa programación con personal que sea designado por el supervisor de la negociación. Así mismo presentará un informe por cada mantenimiento preventivo programado que se haya realizado previo acuerdo con el personal designado por RTVC.
19. El comitente vendedor deberá garantizar soporte directo del fabricante sobre las partes y demás repuestos que sean necesarios para la atención de daños o garantías.
20. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado de la negociación deberá prestar el soporte técnico en sitio, cuando este sea requerido por RTVC.
21. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación deberá contar con una estructura técnica y de personal necesaria para la realización de las actividades propuestas durante la ejecución de la negociación
22. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado de la negociación deberá tener la capacidad de respuesta para atender las necesidades de RTVC sin afectar el tiempo de entrega; poseer personal idóneo, con experiencia y las herramientas necesarias para atender cualquier solicitud (software, hardware y herramientas) con el fin de garantizar el cabal cumplimiento del objeto contractual y los proceso de la instalación, implementación, mantenimiento y soporte de los equipos requeridos por RTVC.
23. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación debe llevar un inventario de Software y Hardware completamente actualizado, esta información debe ser entregada al momento de radicación de la factura y deberá llevar como mínimo los siguientes campos:
  - a. Serial del elemento contratado.
  - b. Tipo de elemento (PC de escritorio o portátil)
  - c. Periodo de facturación. Periodo facturado (Fecha inicial y fecha fin)
  - d. Tarifa unitaria por mes
24. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación deberá mantener los precios resultantes de la rueda de negociación e informados en los términos establecidos en la presente ficha técnica de negociación durante toda la ejecución al igual que en sus eventuales prorrogas y/o adiciones.
25. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación deberá entregar al supervisor de la negociación la documentación completa de legalidad de acuerdo con la normatividad de derechos de autor de: los sistemas operativos, software instalado y preinstalado en cada uno de los equipos.
26. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado la negociación deberá certificar por escrito que cuenta y que instalará en los equipos, software licenciado y legal para uso empresarial y comercial, ante una eventualidad con el ente de control DIAN el proveedor se hará cargo de las sanciones que sean impuestas.
27. Cancelar mensualmente los salarios y cumplir con el sistema de Seguridad Social Integral y parafiscales y presentar la respectiva

certificación de cumplimiento para el trámite de cada pago.

28. Presentar la factura correspondiente a cada período de arriendo (mes vencido), los cinco (5) primeros días hábiles del mes siguiente.
29. Cumplir con los indicadores y acuerdos de niveles de servicio establecidos en el Anexo Técnico el cual hace parte integral de la negociación
30. No divulgar o utilizar información confidencial a la que haya tenido acceso sin estar facultado para ello, buscando obtener provecho para sí o para un tercero. Obrando con lealtad y buena fe en la actividad que realice.
31. El comitente vendedor a quien le sea adjudicado el contrato deberá realizar una capacitación de buenas prácticas en el Sistema Operativo – Windows 10 y como aprovechar su potencial. Esta capacitación será coordinada con el supervisor de la negociación
32. No ceder ni subcontratar la negociación, sin la previa autorización escrita de RTVC.
33. Garantizar la atención presencial y/o remota en la modalidad 8\*5(ocho horas al día de lunes a viernes), durante todo el periodo de ejecución de la negociación.
34. Una vez finalizada la negociación el comitente vendedor, deberá permitir a RTVC como obligación no compensable, lo siguiente:
  - Realizar las copias y borrado seguro de la información dentro de los diez (10) hábiles siguientes a la terminación de la operación antes de retirar los equipos de RTVC.
  - Retirar los equipos en un plazo máximo de quince (15) días hábiles a partir de la terminación de la operación, este tiempo empezara a contar una vez se cumplan los diez (10) días hábiles de la copia de información y el borrado seguro.
35. Una vez finalizada la negociación el comitente vendedor y RTVC formalizaran el proceso de devolución a satisfacción con la firma de un acta o documento acordado por las partes.
36. El comitente vendedor a la finalización la negociación deberá recoger todos los equipos arrendados en las instalaciones de RTVC.
37. El comitente vendedor a quien se adjudique la presente negociación, declara conocer y dar cumplimiento a todas las normas legales y técnicas vigentes sobre protección ambiental y se obliga a mantener la Entidad libre de toda obligación que se genere por algún tipo de incumplimiento a sus obligaciones y responsabilidades de este tipo.
38. Las demás inherentes al objeto y a las obligaciones contractuales.

#### **OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA COMPRADORA Y RTVC**

1. Pagar el valor de la negociación en la forma y con la oportunidad pactada, siempre que el trámite de pago se encuentre completo y con el lleno de los requisitos requeridos para el efecto.
2. Facilitar las condiciones necesarias para el cumplimiento del objeto y las obligaciones contractuales, mediante los elementos que considere necesarios, cuando sea del caso.
3. Las demás inherentes al Objeto contractual.

#### **DESCUENTOS**

##### **1. ACUERDOS DE NIVEL DE SERVICIO – ANS**

###### **1.1. Acuerdos de Nivel de Servicio para la implementación.**

### Cumplimiento del tiempo para la implementación

Este ANS busca medir el cumplimiento del tiempo de entrega e implementación.

#### ❖ Descuento por demora en los tiempos de entrega e implementación.

Los tiempos pactados para la entrega e implementación de equipos según el contenido de la presente ficha técnica de negociación son:

1. Entrega de equipos de cómputo 6 días hábiles siguientes a la celebración de la rueda de negociación.
2. Implementación de los equipos de cómputo 5 días hábiles seguidos a la entrega de los equipos de cómputo.

Cumplimiento entrega e implementación dentro del ANS	Descuento sobre el valor de la implementación
Cumple	0%
Del día 1 al 3 de incumplimiento	2%
Mayor a 3 días	5%

\*Notas:

- El ANS es medido por demoras en los tiempos de entrega e implementación por parte del comitente vendedor, en caso de que la demora sea atribuible a RTVC este tiempo no serán contemplados dentro de los tiempos de entrega.

### 1.2. Acuerdos de Nivel de Servicio para Soporte

Cuadro que define la prioridad

Prioridad	Impacto		
	Entidad	Área	Usuario
Urgencia	Alta	Alta	Media
	Media	Alta	Baja
	Baja	Media	Baja

Nivel	Prioridad	Descripción	Tiempo para el primer contacto	Tiempo máximo de diagnóstico
Nivel 1	Alta	Incidentes que impiden el funcionamiento normal de la operación de RTVC en forma total o parcial	Inmediato - Máximo 30 minutos en horario hábil	Máximo 2 horas hábiles, después del primer contacto  (en el evento en que no logre replicarse el incidente se acordará un plan de trabajo)
Nivel 2	Media	Incidentes que impidan el normal funcionamiento de la operación de RTVC y que tengan una solución alternativa.	Inmediato - Máximo 2 horas hábiles	Máximo 6 horas hábiles, después del primer contacto  (en el evento en que no logre replicarse el incidente se acordará un plan de trabajo)

Nivel 3	Baja	Incidentes que no impactan el normal funcionamiento de la operación de RTVC.	Inmediato - Máximo 8 horas	Máximo 16 horas hábiles, después del primer contacto después del primer contacto  (en el evento en que no logre replicarse el incidente se acordará un plan de trabajo)
---------	------	--	-------------------------------	---

❖ **Penalización por demora en los tiempos de atención**

$$\text{Medición del ANS}^* = \frac{\# \text{ de incidentes atendidos dentro del ANS en el periodo}}{\# \text{ de incidentes reportados en el periodo}} \times 100$$

Incidentes atendidos dentro del ANS	Descuento del valor mensual del servicio
Mayor al 90%	0%
Menor a 89,9% y mayor o igual 80%	3%
Menor a 79,9%	4%

\*Notas:

- Se debe tener en cuenta que los tiempos del diagnóstico se miden desde el momento en que se reporta el incidente.
- El ANS es medido por demoras en los tiempos de atención o diagnóstico dados por comitente vendedor, en caso de que esta demora sea atribuible a RTVC este tiempo no puede ser cobrado por RTVC.
- El Valor del descuento Mensual, se realizará al valor mensual correspondiente al periodo ejecutado y este se descontará del pago correspondiente a este periodo hasta máximo el 20%..

## 10. GARANTÍAS ADICIONALES A CARGO DEL COMITENTE VENDEDOR

El comitente vendedor deberá constituir, suscribir y otorgar a favor del COMITENTE COMPRADOR, dentro de los (\_\_\_\_dos\_\_\_\_) días hábiles siguientes a la adjudicación de la negociación tratándose de personas naturales o jurídicas individualmente o , dentro de los (\_\_\_\_tres\_\_\_\_) días hábiles siguientes a la adjudicación de la negociación tratándose de figuras asociativas consorcio o unión temporal las siguientes garantías:

De acuerdo con lo establecido en el artículo 7 de la Ley 1150 de 2007, el Artículo 2.2.1.2.1.2.18 del 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: RADIO TELEVISIÓN NACIONAL DE COLOMBIA - RTVC

Tomador: Comitente vendedor.

Asegurado: RADIO TELEVISIÓN NACIONAL DE COLOMBIA - RTVC. Se aclara que en el texto de la póliza deberá incluirse la entidad con su respectivo NIT No 900 002 583 - 6

Una vez surtida la rueda de negociación que como resultado de la participación del comitente vendedor resulte adjudicatario y que cumpla con c/u de los requisitos señalados por la entidad, a fin de prestar los servicios de alquiler de equipos a través de la sociedad comisionista, este deberá constituir las siguientes garantías de cumplimiento a favor de la entidad con los siguientes amparos:

**1. CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO** por valor asegurado del 20 % del valor de la negociación y vigencia del término de

ejecución de la negociación y cuatro meses más contados a partir de la suscripción de la adjudicación de la negociación.

**2. CALIDAD Y CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LOS BIENES:** Por un monto equivalente al 20% del valor de la negociación, con una vigencia de doce (12) meses, contados a partir del acta de recibo a satisfacción final de los bienes.

**3. CALIDAD DEL SERVICIO** por un valor asegurado del 10% del valor de la negociación y vigencia del término de ejecución de la negociación y cuatro (4) meses más contados a partir de la suscripción del acta recibo a satisfacción final de los bienes.

**4. SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES LABORALES** por valor asegurado del 5 % del valor de la negociación y vigencia del término de ejecución de la negociación y tres años más contados a partir de la de la adjudicación de la negociación

Los porcentajes establecidos para los anteriores amparos se asignaron teniendo en cuenta los posibles riesgos contractuales que puedan presentarse en ejecución de la negociación, que históricamente no han ocurrido en la entidad.

PARÁGRAFO: En los casos en que se prorrogue el plazo de ejecución de la negociación y/o se adicione en valor, el comitente vendedor se compromete, dentro de los (3 ) días calendarios siguientes al evento, presentar el certificado de modificación de la garantía de conformidad con el nuevo plazo y/o valor pactados.

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

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

|

## 11. INTERVENTORÍA Y/O SUPERVISIÓN

La supervisión del Cumplimiento de la operación que se realice en la bolsa, así como la supervisión del Contrato de Comisión y de la negociación estará a cargo del Director de Tecnologías Convergentes o de la persona que designe la ordenadora del gasto mediante memorando. Para esos efectos, el supervisor cumplirá con las obligaciones descritas en la ley, especialmente estará sujeto a lo dispuesto en el numeral 1 del Artículo 4º y numeral 1º del artículo 26 de la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, El Manual de Contratación interno, el manual de supervisión y las demás normas establecidas sobre la materia