



BOLSA
MERCANTIL
DE COLOMBIA

FICHA TECNICA DE NEGOCIACION MODELO TECNOLOGÍA

FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN MODELO DE TECNOLOGÍA



BOLSA
MERCANTIL
DE COLOMBIA

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

1. DEFINICIONES APLICABLES AL PROCESO

A continuación, se incluyen las definiciones de los términos utilizados en la ficha técnica de negociación con el objeto de facilitar su entendimiento así:

- **ANUNCIO PÚBLICO:**

Se entenderá aquel que se realiza: (i) Anuncio público previo sobre el proceso de selección de sociedades comisionistas. Se refiere a la divulgación de la información sobre el proceso de selección de sociedades comisionistas miembros que actúen por cuenta de Entidades Estatales, que se realiza de manera previa a la celebración de la Rueda de Selección, dando cuenta sobre el día y la hora en que se realizará dicha rueda. (ii) Anuncio público de negociación. Se refiere a la divulgación previa a la Rueda de Negociación, de la Información relacionada con el día y la hora en que se llevará a cabo dicha rueda.

- **MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS MCP:**

A través del mercado de compras públicas, en adelante “MCP” se celebrarán aquellas operaciones que tengan como causa la adquisición o enajenación de bienes, productos y/o servicios de características técnicas uniformes por cuenta de una entidad estatal que se encuentre sometida al Estatuto General de Contratación Pública.

- **BIENES Y PRODUCTOS Y/O SERVICIOS:**

Se refiere a: (i) Bienes y servicios de características técnicas uniformes y; (ii) Productos de origen o destinación agropecuaria, según se definen en el presente Reglamento y en la normatividad aplicable, que pueden ser objeto de adquisición a través de la modalidad de selección abreviada por Bolsa de Productos.

- **SOCIEDADES COMISIONISTAS:**

Corresponde al operador de mercado miembro de la Bolsa, que cuenta con la autorización para participar en las diferentes etapas del Mercado de Compras Públicas, denominada SCBC cuando actúa por cuenta de la Entidad Estatal o SCBV cuando actúa por cuenta del comitente vendedor.

- **COMITENTE VENDEDOR:**

Corresponde a la persona natural o jurídica, que individualmente o mediante figura asociativa (consorcio, unión temporal) pretende participar en las negociaciones adelantadas en el Mercado de Compras Públicas a través de una sociedad comisionista miembro de la Bolsa.

- **COMITENTE COMPRADOR:**

Corresponde a la Entidad Estatal participante en el Mercado de Compras Públicas.

- **COMISIONISTA COMPRADOR:**

Corresponde a la sociedad comisionista miembro seleccionada para actuar por cuenta de la Entidad Estatal.

- **COMISIONISTA VENDEDOR:**

Corresponde a la sociedad comisionista miembros que actúa por cuenta del comitente vendedor (empresa de distribuidora de tecnología) individualmente o a través de figura asociativa consorcio o unión temporal.

- **CONJUNTO DE BIENES Y/O PRODUCTOS**

Número plural de bienes y/o productos identificados e individualizados plenamente, que se agrupan con el fin de satisfacer las necesidades de contratación de una Entidad Estatal que requiere adquirirlos a través de una sola operación.

- **FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN:**

Documento a través del cual se delimita el objeto del encargo que se confiere a la sociedad comisionista compradora y se establecen las obligaciones que, en adición a las contenidas en el presente Reglamento y las normas que lo desarrollan, debe cumplir la sociedad comisionista compradora, así como la forma de ejecutar el encargo conferido a través del contrato de comisión, las condiciones y obligaciones especiales que debe cumplir el comitente vendedor, la posibilidad de solicitar cantidades adicionales y todas las particularidades que la Entidad Estatal pretenda hacer valer en consecución del fin del proceso de adquisición o enajenación adelantado. La Ficha Técnica de Negociación se identificará como "Provisional" hasta la fecha en que se produzca la publicación de que trata el artículo 3.6.2.1.3.1. del presente Reglamento; a partir de dicha publicación la Ficha Técnica de Negociación se identificará como "Definitiva".

- **DOCUMENTO DE CONDICIONES ESPECIALES DE BIENES, PRODUCTOS O SERVICIOS:**

Se refiere al documento elaborado con base en la Ficha Técnica aprobada por el Comité de Estándares de la Bolsa y que para determinado proceso de negociación en el MCP contendrá las calidades particulares de los bienes, productos y/o servicios a negociar en el proceso que corresponda, así como las demás condiciones de los mismos que se pretendan exigir en la negociación. El Documento de Condiciones Especiales de Bienes, Productos o Servicios hará parte integral de la Ficha Técnica de Negociación.

- **CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN EN LA RUEDA DE NEGOCIACIÓN:**

Condiciones de Participación en la Rueda de Negociación. Corresponden a las condiciones objetivas jurídicas, de experiencia, capacidad técnica, financiera y de organización que fijará la Entidad Estatal en la Ficha Técnica de Negociación, como requisitos exigidos a las potenciales sociedades comisionistas miembros vendedoras y a sus comitentes. El cumplimiento de estas condiciones será requisito para que cualquier sociedad comisionista miembro actúe por cuenta del comitente que corresponda, en la Rueda de Negociación.

- **GARANTÍAS ADICIONALES:**

Garantías que deben otorgar los comitentes vendedores que resultan adjudicatarios de las ruedas de negociación que resulten adjudicatarios de las operaciones celebradas para mitigar riesgos no amparados por las garantías otorgadas a través del sistema de compensación y liquidación de operaciones de la Bolsa, siendo claro que los riesgos amparados de este modo, no serán compensables por dicho sistema, debiendo entonces las entidades estatales proceder a verificar la efectividad de dichas garantías acudiendo al procedimiento propio de aquellas, el cual es ajeno a la Bolsa.

- **ADICIÓN Y TERMINACIÓN ANTICIPADA**

Hace referencia al procedimiento establecido en los artículos 3.6.2.1.4.9 y 3.6.2.1.4.11 del Reglamento de Funcionamiento y Operación de la Bolsa.

- **MECANISMOS DE PUJA**

En los términos del artículo 3.6.2.1.3.4 del Reglamento, corresponden a:

1. Posturas sucesivas con disminución de precio unitario (Puja por precio). Mediante este procedimiento las sociedades comisionistas miembros de la Bolsa efectuarán posturas de venta pujando el precio unitario a la baja;

2. Posturas sucesivas con aumento de cantidades sobre un mismo valor total de la negociación (Puja por cantidad). Mediante este procedimiento las sociedades comisionistas miembros de la Bolsa efectuarán posturas aumentando la cantidad de unidades que ofrecen en venta por un mismo valor total de la negociación.

3. Conjunto de bienes. Cuando se trate de negociaciones en las que la Entidad Estatal deba adquirir un Conjunto de Bienes o Productos agrupados de acuerdo con las condiciones que establezca dicha entidad, se tendrán en cuenta las siguientes reglas:

1. La puja se realizará por precio a la baja del Conjunto de Bienes o Productos;

2. La Entidad Estatal debe establecer en la Ficha Técnica de Negociación la conformación exacta del Conjunto de Bienes o Productos y el valor máximo del Conjunto de Bienes o Productos;

3. En los casos en los que la Entidad Estatal requiera la ejecución de la totalidad de su presupuesto, deberá indicar tal situación en la Ficha Técnica de Negociación. En este evento, la diferencia que se presente entre el valor del presupuesto y el valor final al cual se adjudiquen los Conjuntos de Bienes o Productos, deberá cubrirse mediante el suministro de los bienes o productos que identifique la Entidad Estatal en la Ficha Técnica de Negociación, cumpliendo las siguientes condiciones:

- i. Deberán ser de la misma clase y calidad de aquellos que integren el conjunto respectivo, y;
- ii. Deberán ser entregados de acuerdo con el porcentaje dispuesto en la Ficha Técnica de Negociación, en caso de que se pretenda cubrir el remanente con varios bienes o productos.

El día del cierre de la negociación la sociedad comisionista vendedora deberá informar a la Bolsa los precios unitarios de cada uno de los bienes o productos que componen el conjunto objeto de negociación, a través de comunicación escrita, con el fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el numeral 3 del presente párrafo y, en ese sentido, poder establecer la cantidad de Activos que deben ser entregados, en razón a su precio, para ejecutar totalmente el presupuesto de la Entidad Estatal.

Si la diferencia que se presente entre el valor del presupuesto y el valor final al cual se adjudiquen los Conjuntos de Bienes o Productos, no logra cubrirse de manera exacta con la entrega de los bienes y productos señalados por la Entidad Estatal en la Ficha Técnica de Negociación, se procederá a entregar tales bienes y productos hasta el valor más cercano a dicha diferencia, sin sobrepasarla. De esta forma, el valor total de la operación no será el del presupuesto de la Entidad Estatal, sino el que más se acerque a éste de conformidad con lo señalado.

2. OBJETO

Objeto de la Negociación: La presente negociación tiene como objeto: la adquisición, instalación, puesta en funcionamiento, traslado, soporte y mantenimiento de elementos de tecnología para el **FORTALECIMIENTO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES DEL IPSE**, 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 sobre el conjunto de bienes en tres (3) operaciones, una (1) por cada lote como se detalla a continuación:

Lote 1: Adquisición de una Solución de fortalecimiento de la infraestructura tecnológica que incluya nodos de hiperconvergencia, el respectivo licenciamiento de software de hiperconvergencia y virtualización, mantenimiento y soporte técnico de la infraestructura alojada en los 3 datacenter del COMITENTE COMPRADOR, diagnóstico y análisis de plan de desastre y recuperación (DRP) y traslado de servidores de hiperconvergencia.

LOTE 1: VALOR UNITARIO MAXIMO ANTES DE IVA: \$ 2.900.305.266		
Item, Componente	Descripción	Cantidad
<ul style="list-style-type: none">Nodos de hiperconvergencia	<p>Creer el clúster de hiperconvergencia teniendo en cuenta las siguientes especificaciones técnicas mínimas requeridas para toda la solución:</p> <p>1.1 Nodos de hiperconvergencia (HCI): HPE Simplivity 380 Gen10 (M) con cuatro (4) nodos, para crecimiento del clúster actual</p> <p>Los nuevos nodos deben ser cien por ciento compatibles con la plataforma de hiperconvergencia actual de forma nativa.</p> <p>El Comitente Vendedor debe incluir los Servicios de Instalación y Configuración bajo los siguientes parámetros:</p> <p>El comitente vendedor será responsable por la reconfiguración de la federación HCI Simplivity actualmente configurada, de tal forma que la disposición de los equipos final sea la siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none">Sitio Principal: Clúster Simplivity conformado por 4 NODOS (HPE Simplivity G10) hospedando las máquinas virtuales productivas y los escritorios VDI.Sitio Secundario: Clúster Simplivity conformado por 4 NODOS HPE Simplivity G9, actuando como sitio de respaldo (DRP), el cual deberá hospedar las réplicas de las máquinas virtuales productivas. <p>El comitente vendedor será responsable de la actualización de la plataforma VMware vSphere - Horizon, según recomendaciones del fabricante, matriz de compatibilidad y licenciamiento adquirido.</p>	4 Nodos

	El backup se realiza tanto con la solución propia de cada nodo de hiperconvergencia como con la herramienta Veeam Backup & Replication versión Enterprise, dicha configuración se debe mantener en la nueva infraestructura.	
<ul style="list-style-type: none"> Servicio de Soporte y Mantenimiento de los centros de datos principal Calle 100, Centro Nacional de Monitoreo – CNM Calle 85 y centro alternativo de Soacha del COMITENTE COMPRADOR . 	<p>El Comitente Vendedor debe realizar las actividades de SOPORTE Y MANTENIMIENTO preventivo y correctivo, con alertas predictivas, Informes de análisis de causa raíz; soporte proactivo, y correctivo (Reemplazo de partes defectuosas o dañadas). Debe proveer análisis y visualización de métricas de la consola de gestión de virtualización y de hiperconvergencia, el cual cubrirá los nodos físicos y su plataforma de virtualización alojados en los datacenters tanto para el sitio principal, como para Calle 85 y sitio alternativo (Soacha), con los sistemas operativos y bases de datos, las aplicaciones serán a cargo del COMITENTE COMPRADOR.</p> <p>ESTE SERVICIO DEBERA CUBRIR LOS EQUIPOS DE LA PLATAFORMA ACTUAL Y LA NUEVA PLATAFORMA DE LA ENTIDAD DETALLADA EN EL DOCUMENTO DE CONDICIONES ESPECIALES DCE.</p>	1 Año
<ul style="list-style-type: none"> Traslado de Infraestructura de Servidores entre el datacenter principal y el datacenter alternativo. 	<p>Traslado de los nodos de hiperconvergencia actuales de la entidad desde la sede principal en Calle 100 hacia el datacenter alternativo en Soacha (Traslado de 2 Nodos). El comitente vendedor será responsable por la reconfiguración de la federación HCI Simplivity actualmente configurada, de tal forma que la disposición de los equipos final sea la siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sitio Principal: Clúster Simplivity conformado por 4 NODOS (HPE Simplivity G10) hospedando las máquinas virtuales productivas y los escritorios VDI. ✓ Sitio Secundario: Clúster Simplivity conformado por 4 NODOS HPE Simplivity G9, actuando como sitio de respaldo (DRP), el cual deberá hospedar las réplicas de las máquinas virtuales productivas. 	1
<ul style="list-style-type: none"> Licenciamiento y renovación de Software de virtualización de escritorios, de virtualización de servidores y de sistemas operativos. 	<p>Actualización de la plataforma VMware vSphere - Horizon, según recomendaciones del fabricante, matriz de compatibilidad y licenciamiento adquirido.</p> <p>Incluye el software de virtualización con su respectivo licenciamiento de VMware vSphere Standard en su última versión, que cumpla con los requerimientos de la entidad y que cubra la totalidad de los procesadores de los equipos de hiperconvergencia nuevos. Los requerimientos de licenciamiento de la entidad se encuentran detallados en el DOCUMENTO DE CONDICIONES ESPECIALES DCE.</p>	1

<ul style="list-style-type: none"> Diagnóstico y análisis del plan de desastre y recuperación ante desastres (DRP), para el COMITENTE COMPRADOR 	Realizar el diagnóstico y el plan estratégico en Ciber-resiliencia de tal modo que COMITENTE COMPRADOR pueda tener un mapa de ruta a seguir para implementar controles necesarios y suficientes para poder gestionar las Ciber-Amenazas de manera efectiva y oportuna, brindando Continuidad de Negocio ante disrupciones en los procesos críticos, los aspectos técnicos detallados se encuentran en el documento de condiciones especiales.	1
--	---	---

Lote 2: SOLUCIÓN PARA FORTALECER E INTEGRAR LOS PORTALES WEB DEL COMITENTE COMPRADOR Y FORTALECER EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LA GESTIÓN DOCUMENTAL ORFEO.

LOTE 2	
VALOR UNITARIO MAXIMO ANTES DE IVA: \$ 469.747.899	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Definir y entregar la Planeación del presente contrato	1
Cumplimiento normativo del portal web implementado (WCM)	1
Revisión de los portales web del Comitente Comprador (Intranet e Internet) presentando un estado del arte frente a: (a) la experiencia de usuario final con cada uno de los dos y (b) el cumplimiento de la normatividad vigente a las páginas web de las entidades del Estado; y estableciendo las acciones requeridas que permitan cumplir con estos dos ejes estratégicos para su fortalecimiento	1
Propuesta y desarrollo de las mejoras necesarias para garantizar el fortalecimiento de los portales Web del Comitente Comprador (Internet e Intranet), el alcance refiere la necesidad de presentar alternativas a la entidad frente a las mejoras necesarias para garantizar el fortalecimiento de la Internet: www.ipse.gov.co e Intranet del Comitente Comprador	3
Proveer al Comitente Comprador el licenciamiento de una herramienta de WCM.	1
Control de acceso	1
Autenticación	1
Multi-lenguaje	1
Usabilidad	1
Interoperabilidad	1
Extensión a través de plugins	1
Soporte multi navegador y responsive	1
Capacidad de Administración	1
Administración Remota	1

Administrador de contenidos (assets)	1
Flujo de trabajo	1
Manejo de estadísticas Descripción:	1
Administración de plugins y creación de contenido.	1
Gestión de plantillas	1
Facilidad para editar	1
Colaboración	1
Previsualización de contenido	1
Manejo de imágenes, audio y videos	1
Búsqueda de contenido por componentes	1
Mapa del sitio	1
Formulario dinámico	1
Calendario de eventos Descripción	1
Contenidos interactivos	1
Gestión de Noticias	1
Implementar prácticas de desarrollo seguro.	1
Utilizar y adquirir certificados y protocolos seguros para Comitente Comprador	1
Instalar, configurar y parametrizar la herramienta WCM.	1
Generación y Producción de contenidos conforme a la Norma Técnica Colombiana 1(NTC) 5854 Nivel AA atendiendo la necesidad de Comitente Comprador	1
Prestar los servicios de operación y mantenimiento de la herramienta WCM.	1
La herramienta WCM debe ser alojada en el hosting actual donde Opera el portal WEB principal (http://www.ipse.gov.co/), Ver descripción en los anexos.	1
Masificación de la marca COMITENTE COMPRADOR que incremente las visitas del portal WEB una vez implementado el WCM.	1
Integración de generación de radicados y respuestas automáticas para PQRS.	1
Conservar mínimo las funcionalidades actuales.	1
Desagregación de roles para operación del WCM según necesidad.	1
Proponer y ejecutar un esquema de formación para transferencia de Conocimiento por parte del Comitente Vendedor dirigido al personal de la COMITENTE COMPRADOR, incluye la desagregación de roles y capacitación de fábrica (Administración, Usuario final.)	1
Prestación de servicios conexos y complementarios, tales como: actualización del portal por demanda y bolsas de horas para requerimientos adicionales y otros que sean identificados.	1
Propuesta y creación de Mini sitio para niños	1
Chat	1
Redes sociales	1
Entrega del producto final instalado y operando, dando cumplimiento a los requerimientos descritos en este documento.	1
Procedimiento de paso a producción	1
Frente a capacitación y manuales de usuario, el Comitente Vendedor	1

debe cumplir con las siguientes obligaciones:	
Ventanas emergentes en la intranet.	1
Frente a la Generación de videos inclusivos garantizando recuadro con lenguaje de señas y closed caption, el Comitente Vendedor debe cumplir con las siguientes obligaciones:	1
Tramites	1
Elaborar y ejecutar los diferentes esquemas de pruebas que aseguren la funcionalidad, disponibilidad, accesibilidad, integridad, interoperabilidad y seguridad de la información de la herramienta WCM.	1
Actividades desarrolladas en sitio	1
Modelos	1
Infraestructura	1
Convertic y Centro de Relevó	1
Solución de ORFEO instalada y funcionando	1
Licencia de Oracle 11g a 64 bit (standard edition one), por mínimo tres (3) años.	1
Bolsa de Horas de soporte y mantenimiento (mínimo 200)	200

Lote 3: ***SOLUCIÓN DE ADQUISICIÓN DE INFRAESTRUCTURA DE RED PARA LOS CENTROS DE DATOS Y EL FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE OPERACIÓN DE LOS SERVICIOS DE TI.***

LOTE 3	
VALOR UNITARIO ANTES DE IVA \$ 648.739.496	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Switch Core	1
Switch Borde	1
Access Point	1
Firewall WiFi	1
Firewall	1
Software Administración de Red	1
Servicios Adicionales Firewall	1
Punto de Datos	40
Punto Eléctrico regulado	25
Punto Eléctrico Red Normal	25
Canaleta Metálica de 12x5	50
Tubería emt de 1"	50
Identificación de todos los puntos de red y voz existentes	5
Organización y peinado de cables de red	5

Servicio y garantías extendidas de todos los equipos suministrados x 3 años	1
Servicios de diseño de red, instalación, configuración, puesta en funcionamiento, transferencia de conocimiento y documentación de toda la solución implementada.	1

Las características técnicas propias de los bienes objeto de adquisición se encuentran detalladas en el (los) documento de condiciones especiales que hacen parte integral a este documento y de las obligaciones descritas para la debida ejecución de la negociación.

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 bienes objeto de adquisición que resultarán aplicables en la ejecución de la negociación y como resultado de la rueda de negociación, incluyendo el IVA correspondiente.

El comitente comprador podrá solicitar en la ejecución de la negociación la solicitud de bienes al comitente vendedor por encima o por debajo del tiempo pactado en la presente ficha técnica de negociación, hasta en un cincuenta por ciento (50%), previa aceptación del comitente vendedor.

La adición y terminación anticipada antes señalada, es posible siempre y cuando el comitente comprador solicite las cantidades adicionales o informe las cantidades no requeridas con **quince días (15) calendario** de anticipación a la fecha establecida, en todo caso, para estos efectos se dará cumplimiento a lo establecido en el Reglamento de Funcionamiento y Operación de la Bolsa.

3. DEFINICION BIENES ADICIONALES

Teniendo en cuenta que la Entidad desea agotar la totalidad del presupuesto asignado para el proceso de contratación, en los términos del parágrafo 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:

LOTE	Componente	Valor Unitario Máximo Mensual
Lote 1	Servicio de Soporte y Mantenimiento de los centros de datos principal Calle 100, Centro Nacional de Monitoreo – CNM Calle 85 y centro alterno de Soacha del COMITENTE COMPRADOR	\$ 60´000.000
Lote 2	Garantía de la solución recurrente, con monitoreo permanente, mantenimiento preventivo de acuerdo a programación con el COMITENTE COMPRADOR y mantenimiento correctivo por demanda.	\$ 30´000.000
Lote 3	Soporte y Mantenimiento de la actual	\$ 10´000.000

	y nueva infraestructura de conectividad de manera recurrente, con monitoreo permanente, mantenimiento preventivo de acuerdo a programación con el COMITENTE COMPRADOR y mantenimiento correctivo por demanda.	
--	---	--

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, 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.

4. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo de los bienes a adquirir será de **CUATRO MIL DIEZ Y OCHO MILONES SETECIENTOS NOVENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y UN PESOS MCTE, (4.018.792.661)** valor que NO incluye IVA de los bienes, comisiones, impuestos, tasas, gravámenes, costos de Bolsa ni Servicio de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías.

Valor del lote 1 Antes de IVA: \$ 2.900.305.266

Valor del lote 2 Antes de IVA: \$ 469.747.899

Valor del lote 3 Antes de IVA: \$ 648.739.496

5. PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES

El plazo para la entrega de los bienes objeto de la presente negociación será de acuerdo a la siguiente distribución:

Lote 1:

1. Entrega de los 4 nodos en sitio del COMITENTE COMPRADOR: **60 días** calendario a partir del cierre de la negociación.
2. Configuración, traslado, y reconfiguración de la nueva solución de hiperconvergencia, incluyendo su licenciamiento: **30 días** calendario a partir del evento anterior (1).
3. Diagnóstico y Análisis de DRP: **15 días** calendario posterior al evento 2.
4. Entrega del Licenciamiento de la solución de hiperconvergencia actual (Infraestructura Actual en 3 Datacenter): **30 días** calendario a partir del cierre de la operación.
5. Soporte y Mantenimiento de la actual y nueva infraestructura del COMITENTE COMPRADOR. Esta actividad se debe realizar durante **12 meses** continuos, contados a partir del cierre de la operación, de manera recurrente, con monitoreo permanente, mantenimiento preventivo de acuerdo a programación con la entidad y mantenimiento

correctivo por demanda.

- Hitos durante la ejecución:
 - A los **2 días hábiles** contados a partir del sexto día hábil siguiente a la celebración de la rueda de negociación, se procederá a la suscripción del **acta de inicio** con la participación de sociedad comisionista compradora, sociedad comisionista vendedora, el delegado del **COMITENTE COMPRADOR** y delegado del **COMITENTE VENDEDOR**.
 - Al tercer día hábil después de firmada el acta de inicio, el **COMITENTE VENDEDOR** entregará al supervisor un cronograma alineado a las estimaciones indicadas previamente, indicando las actividades, tiempos y relaciones de actividades previas y simultáneas que indiquen el desarrollo del proyecto, este documento debe ser aprobado por el **COMITENTE COMPRADOR**.
 - Al quinto día hábil después de firmada el acta de inicio, el **COMITENTE VENDEDOR** debe entregar el documento de Planeación del presente proyecto acorde a las mejores prácticas y metodología PMI, este documento debe ser aprobado por el **COMITENTE COMPRADOR**.

Lote 2:

1. Entrega del (os) portal (es) y el sistema de gestión documental en sitio del **COMITENTE COMPRADOR: 240 días** calendario a partir del cierre de la negociación.
2. Entrega del Licenciamiento de la solución del software generador de contenido: **30 días** calendario a partir del cierre de la operación.
3. Garantía de la solución por parte del comitente vendedor durante **12 meses** continuos, contados a partir del cierre de la operación, de manera recurrente, con monitoreo permanente, mantenimiento preventivo de acuerdo a programación con la entidad y mantenimiento correctivo por demanda.

- Hitos durante la ejecución:
 - A los **2 días hábiles** contados a partir del sexto día hábil siguiente a la celebración de la rueda de negociación, se procederá a la suscripción del **acta de inicio** con la participación de sociedad comisionista compradora, sociedad comisionista vendedora, el delegado del **COMITENTE COMPRADOR** y delegado del **COMITENTE VENDEDOR**.
 - Al tercer día hábil después de firmada el acta de inicio, el **COMITENTE VENDEDOR** entregará al supervisor un cronograma alineado a las estimaciones indicadas previamente, indicando las actividades, tiempos y relaciones de actividades previas y simultáneas que indiquen el desarrollo del proyecto, este documento debe ser aprobado por el **COMITENTE COMPRADOR**.
 - Al quinto día hábil después de firmada el acta de inicio, el **COMITENTE VENDEDOR** debe entregar el documento de Planeación del presente proyecto acorde a las mejores prácticas y metodología PMI, este documento debe ser aprobado por el **COMITENTE COMPRADOR**.
 - A los 45 días hábiles siguientes a la rueda de negociación, el comitente vendedor deberá entregar un documento contentivo del estado del arte de cómo actualmente se encuentran cada uno de los dos portales Web del **COMITENTE COMPRADOR** (Internet www.ipse.gov.co e Intranet) frente a la experiencia de usuario final; estableciendo las acciones requeridas para su mejora.

Lote 3:

1. Entrega de equipos en sitio del **COMITENTE COMPRADOR: 60 días** calendario a partir del cierre de la negociación.

2. Configuración, traslado, y reconfiguración de la nueva solución de networking, incluyendo su licenciamiento: **30 días** calendario a partir del evento anterior (1).
 3. Soporte y Mantenimiento de la actual y nueva infraestructura del **COMITENTE COMPRADOR**. Esta actividad se debe realizar durante **12 meses** continuos, contados a partir del cierre de la operación, de manera recurrente, con monitoreo permanente, mantenimiento preventivo de acuerdo a programación con la entidad y mantenimiento correctivo por demanda.
- Hitos durante la ejecución:
 - A los **2 días hábiles** contados a partir del sexto día hábil siguiente a la celebración de la rueda de negociación, se procederá a la suscripción del **acta de inicio** con la participación de sociedad comisionista compradora, sociedad comisionista vendedora, el delegado del **COMITENTE COMPRADOR** y delegado del **COMITENTE VENDEDOR**.
 - Al tercer día hábil después de firmada el acta de inicio, el **COMITENTE VENDEDOR** entregará al supervisor un cronograma alineado a las estimaciones indicadas previamente, indicando las actividades, tiempos y relaciones de actividades previas y simultáneas que indiquen el desarrollo del proyecto, este documento debe ser aprobado por el **COMITENTE COMPRADOR**.
 - Al quinto día hábil después de firmada el acta de inicio, el **COMITENTE VENDEDOR** debe entregar el documento de Planeación del presente proyecto acorde a las mejores prácticas y metodología PMI, este documento debe ser aprobado por el **COMITENTE COMPRADOR**.

6. SITIOS DE ENTREGA DE LOS BIENES

La entrega de los bienes se deberá efectuar en las sedes del comitente comprador de la siguiente manera:

LOTE 1:

- Nuevos nodos de hiperconvergencia en la sede principal del IPSE en la Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14.
- Traslado de 2 nodos de hiperconvergencia serie 9 de la sede principal, hacia el centro de datos alternativo en Soacha ubicado en la Carrera 4 No. 6ª Sur Ap 1 – Int 1 Santa Ana Soacha

LOTE 2:

LUGAR	DESCRIPCIÓN
Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14	Porta (es) WEB
Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14	Sistema de Información Documental - ORFEO

LOTE 3:

LUGAR	DESCRIPCIÓN
Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14	SWITCH DE CORE
Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14 Carrera 12 No. 84 - 12 Piso 7 -1	SWITCH DE BORDE
Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14	SOFTWARE DE ADMINISTRACION DE RED
Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14 - 2 Carrera 12 No. 84 - 12 Piso 7 – 1	ACCESS POINT
Av. 1 de mayo 13A – 14	SOLUCIÓN FIREWALL/WIFI PARA SEDE AV1 - 10 USUARIOS
Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14	FIREWALL
Calle 99 No. 9 A - 54 Torre 3. Piso 14 Carrera 12 No. 84 - 12 Piso 7 Av. 1 de mayo 13A – 14	SERVICIOS ADICIONALES FIREWALL

7. 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., así:

Condiciones de pago lote 1:

- Se realizará un **primer pago correspondiente al 30%** del valor total del cierre de la operación, incluido impuestos de Ley que apliquen, a los **30 días** calendario siguientes a la radicación de la siguiente documentación, la cual debe ser entregada al **supervisor** designado por el comitente comprador en las instalaciones principales del **COMITENTE COMPRADOR** una vez cumplido las condiciones de entrega estipuladas en el ítem # 1 del numeral 5. **PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES para el lote 1:**

- Factura original y copia.

- Informe de actividades desarrolladas acorde al cronograma de ejecución y al plan del proyecto, este informe debe ser aprobado por el Supervisor.
 - Acta de recibo a entera satisfacción expedida por el supervisor en los 2 días hábiles siguientes, a la entrega de los equipos por parte del comitente vendedor.
 - Constancia de la orden de compra al fabricante y/o los tramites de importación de los respectivos equipos de hiperconvergencia, software y garantías, discriminados en el **DOCUMENTO DE CONDICIONES ESPECIALES** del presente proceso.
 - Constancia expedida por el comitente vendedor de cobertura de Mantenimientos correctivos y/o ampliación de coberturas y garantías de los equipos y servidores alojados en los Data Center del comitente comprador, desde el inicio al cierre de la operación y durante 12 meses de soporte y mantenimiento detallado en el **DOCUMENTO DE CONDICIONES ESPECIALES** del presente proceso.
 - Constancia de las órdenes de renovación y/o adquisición del licenciamiento discriminado en el **DOCUMENTO DE CONDICIONES ESPECIALES** del presente proceso.
 - Autorización de pago expedida por supervisor designado, en los 2 días hábiles siguientes, a la firma del Acta de recibo.
 - Certificación de paz y salvo por concepto de aportes parafiscales y seguridad social integral.
- Se realizará **un segundo pago correspondiente al 50%** del valor total del valor de la operación, incluido impuestos de Ley que apliquen, a los **30 días** calendario siguientes a la radicación de la siguiente documentación, la cual debe ser entregada al supervisor designado por el comitente comprador en las instalaciones principales del COMITENTE COMPRADOR una vez cumplido las condiciones de entrega estipuladas en los items # 2,3 y 4 del **numeral 5. PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES para el lote 1:**
 - Factura original y copia
 - Informe de actividades desarrolladas acorde al cronograma de ejecución y al plan del proyecto, este informe debe ser aprobado por el Supervisor.
 - Acta de recibo a entera satisfacción expedida por el supervisor en los 2 días hábiles siguientes, del cumplimiento de las obligaciones por parte del comitente vendedor respecto de los ítems 2, 3 y 4 descritos en las condiciones de **PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES.**
 - Documento Diagnóstico y Análisis DRP.
 - Autorización de pago expedida por supervisor designado, en los 2 días hábiles siguientes, a la firma del Acta de recibo.
 - Certificación de paz y salvo por concepto de aportes parafiscales y seguridad social integral.
- **Doce (12) Pagos mensuales, correspondiente en su totalidad al 20%** del valor total del valor de la operación, incluido impuestos de Ley que apliquen, a los **30 días** calendario siguientes al corte mensual y radicación de la documentación, la cual debe ser entregada al supervisor designado por el comitente comprador en las instalaciones principales del COMITENTE COMPRADOR en los primeros **5 días** hábiles del cierre de mes:
 - Factura original y copia
 - Informe de actividades desarrolladas acorde al cronograma de ejecución y al plan del proyecto, este informe debe ser aprobado por el Supervisor.
 - Acta de recibo a entera satisfacción expedida por el supervisor en los **2 días** hábiles siguientes, del cumplimiento de las obligaciones por parte del comitente comprador al **cierre de cada mes** de ejecución.
 - Certificación de paz y salvo por concepto de aportes parafiscales y seguridad social integral.
 - Informe detallado de soporte y mantenimiento, evidenciando el Cumplimiento de los Acuerdos de Nivel de Servicio ANS por parte del Comitente Vendedor, descritos en el **DOCUMENTO DE CONDICIONES ESPECIALES** y validados por el Supervisor.
 - Autorización de pago expedida por supervisor designado, en los **2 días hábiles** siguientes, a la firma del Acta

de recibo.

Para la validación y aprobación de la documentación previo al pago, el supervisor designado por el comitente comprador contará con 3 días hábiles siguientes a la radicación, en caso de presentarse observaciones a la documentación, el comitente vendedor contará con 3 días para corregir las observaciones formuladas.

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

El pago al comitente vendedor depende de la oportunidad, calidad y aprobación en la presentación de los documentos e información señalados que en todos los casos deben ser allegados en el término acá establecido y no proceder a la acreditación en los sistemas dispuestos por la Bolsa, hasta tanto no se dé la aprobación de los documentos.

Los pagos aquí previstos incluyen las adecuaciones requeridas por parte del comitente vendedor si llegará a existir en las instalaciones del comitente comprador, estarán sujetos a la deducciones establecidos en el artículo 11 del Decreto Nacional 399 de 2011 y el inciso 2° del artículo 6° de la Ley 1106 de 2006, todas las personas naturales o jurídicas que suscriban contratos de obra pública, con entidades de derecho público y fondos de orden distrital o celebren contratos de adición al valor de los existentes, deberán pagar a favor de la Nación, Departamento o Municipio, según el nivel al cual pertenezca la entidad pública contratante, una contribución equivalente al cinco por ciento 5% del valor total del correspondiente a la presente negociación o de la respectiva adición.

Condiciones de pago lote 2:

Se realizará **un primer pago correspondiente al 40%** del valor total de la negociación, incluido impuestos de Ley que apliquen, a los **30 días** calendario siguientes a la entrega de la licencias y de la propuesta aceptada por el comitente comprador para el desarrollo de la solución WEB, para lo cual se requiere la radicación de la siguientes documentación, la cual debe ser entregada al **supervisor** designado por el comitente comprador en las instalaciones principales del comitente comprador a los **45 días** calendario contados a partir del cierre de la operación:

- Factura original y copia.
- Informe de actividades desarrolladas acorde al cronograma de ejecución y al plan del proyecto, este informe debe ser aprobado por el Supervisor y debe contener:
 - a. documento contentivo del estado del arte de cómo actualmente se encuentran cada uno de los dos portales Web del comitente comprador (Internet www.ipse.gov.co e Intranet) frente a la experiencia de usuario final; estableciendo las acciones requeridas para su mejora.
 - b. Informe con una relación de la normatividad vigente y aplicable a los portales Web de las entidades del Estado, y estableciendo las acciones requeridas que permiten dar cumplimiento a la normatividad vigente y las respectivas acciones de mejora.
 - c. Tres propuestas de diseño para la apariencia del Home para cada uno de los dos portales Web del IPSE: Internet –www.ipse.gov.co- e Intranet.
 - d. Documento contentivo con la propuesta para el desarrollo de las mejoras necesarias que permitan garantizar el fortalecimiento de los portales web del comitente comprador (Internet: www.ipse.gov.co e Intranet), que atienda a los resultados de la revisión previa y que materialice el fortalecimiento en cuanto a: (a) la experiencia de usuario final con cada uno de los dos portales Web del comitente comprador y (b) el cumplimiento de la normatividad vigente a las páginas a: web del Estado
 - e. Acta de recibo a entera satisfacción expedida por el supervisor en los 2 días hábiles siguientes, del cumplimiento de las obligaciones por parte del comitente vendedor.
 - f. Autorización de pago expedida por supervisor designado, en los 2 días hábiles siguientes, a la firma del Acta de

recibo.

- g. Certificación de paz y salvo por concepto de aportes parafiscales y seguridad social integral.

Se realizará **un segundo pago correspondiente al 50%** del valor total de la negociación incluido impuestos de Ley que apliquen, una vez se dé la **finalización de la implementación y puesta en funcionamiento de las mejoras** a los **30 días** calendario siguientes a la entrega de previa presentación de los siguientes documentos:

- Factura
- Informe de actividades
- Acta de recibo a entera satisfacción por parte del Supervisor
- Certificación de cumplimiento y certificación de paz y salvo por concepto de aportes parafiscales y seguridad social integral.
- Aprobación por parte del supervisor de la **finalización de la implementación y puesta en funcionamiento de las mejoras** necesarias para garantizar el fortalecimiento de los portales Web del IPSE (internet e intranet), la cual debe contemplar todo lo exigido por el **COMITENTE COMPRADOR** en el Documento de Condiciones Especiales.

Se realizará un **pago correspondiente al 10%** en 12 pagos mensuales del valor total de la negociación, incluido impuestos de Ley que apliquen, correspondiente a la Garantía de la solución por parte del comitente vendedor, contados a partir del cierre de la operación y al mantenimiento preventivo de acuerdo a programación con la entidad y mantenimiento correctivo por demanda y previa presentación de los siguientes documentos al supervisor designado por el **COMITENTE COMPRADOR** en las instalaciones principales de la entidad:

- Factura
- Informe de actividades mensual.
- Acta de recibo a entera satisfacción por parte del Interventor o Supervisor
- Certificación de cumplimiento y certificación de paz y salvo por concepto de aportes parafiscales y seguridad social integral y previa entrega y aprobación por parte del supervisor de los entregables relacionados en el Documento de Condiciones Especiales.

Condiciones de pago lote 3:

Se realizará **un primer pago correspondiente al 40%** del valor total del cierre de la operación, incluido impuestos de Ley que apliquen, a los **30 días** calendario siguientes a la entrega de los equipos y a la radicación de la siguiente documentación, la cual debe ser entregada al **supervisor** designado por el **COMITENTE COMPRADOR** en las instalaciones principales del comitente comprador a los **60 días** calendario contados a partir del cierre de la operación:

- Presentación de la factura por parte del **COMITENTE VENDEDOR** al Supervisor
- Certificación expedida por el representante legal o revisor fiscal del cumplimiento de la obligación del pago de los aportes al Sistema Integral de Seguridad Social y parafiscales si a ello hubiere lugar
- Expedición del certificado de satisfacción por parte del supervisor dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la entrega de los equipos.

Un segundo pago: correspondiente al treinta por ciento (30%) que se cancelará una vez se haya realizado en su totalidad la instalación y puesta en operación a satisfacción de los equipos, previa autorización del supervisor designado por el **COMITENTE COMPRADOR** y previa presentación de:

- Factura por parte del **COMITENTE VENDEDOR** al Supervisor

- Certificación expedida por el representante legal o revisor fiscal del cumplimiento de la obligación del pago de los aportes al Sistema Integral de Seguridad Social y parafiscales si a ello hubiere lugar
- Expedición del certificado de satisfacción por parte del supervisor dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la instalación de los equipos.

Un tercer pago: que corresponde **al treinta por ciento (30%)** que se cancelará una vez se haya realizado la migración de toda la información y puesta en producción de la solución, previa presentación de la factura por parte del **COMITENTE VENDEDOR** al Supervisor.

Los pagos aquí previstos, estarán sujetos a la solicitud de PAC y a la aprobación de este por la División de PAC de la Dirección de Crédito Público del Ministerio de Hacienda; situación que declara conocer el Comitente Vendedor exonerando con ello de toda responsabilidad al **COMITENTE COMPRADOR**, no pudiendo alegar mora o incumplimiento de tales obligaciones. Esta previsión se incorporará en cada una de las negociaciones y en caso de no hacerse se entiende incluida en virtud del presente proceso de selección.

El **COMITENTE COMPRADOR** no se hace responsable por las demoras presentadas en el trámite para el pago al **COMITENTE VENDEDOR**, cuando ellas fueren ocasionadas por encontrarse incompleta la documentación de soporte o no ajustarse a cualquiera de las condiciones establecidas en el documento de negociación o de condiciones especiales.

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá contemplar todos aquellos impuestos y contribuciones que le sean aplicables.

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

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

La certificación con todos los documentos señalados, deben ser entregados a más tardar el quinto (5°) día hábil anterior a la 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 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 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.

A. CONDICIONES JURÍDICAS DE PARTICIPACIÓN

1. Carta de presentación

El comitente Vendedor deberá anexar carta de presentación firmada por el representante legal o por el apoderado constituido para el efecto, donde conste su aceptación a todos los requerimientos expresados en el presente documentó y en el Documento de Condiciones Especiales, anexo al presente.

2. 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 **un mes anterior** 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 dos (2) año más.

En caso de Consorcio o Unión Temporal, cada uno de los integrantes deberá anexar su respectivo certificado.

Cuando el representante legal, tenga limitada su capacidad para contratar, se deber anexar la autorización del órgano directivo de la sociedad autorizándolo para tal fin, la misma condición aplica para quienes integren un consorcio o unión temporal.

Cuando se actué en calidad de apoderado, deberá acreditarse tal condición mediante documento legalmente otorgado ante autoridad competente y de conformidad con la normatividad vigente.

El objeto social de la firma proponente debe ser concordante con el objeto del proceso de negociación, al igual que el de los integrantes del consorcio o unión temporal.

3. Autorización del órgano societario al representante legal para comprometer a la persona jurídica:

Cuando el representante legal tenga restricciones para contraer obligaciones y /o para comprometer a la persona jurídica, deberá adjuntar el documento de autorización expresa del órgano societario competente, en el cual conste que está facultado para cerrar la presente negociación.

En el caso de los consorcios y uniones temporales, el representante legal de cada una de las personas jurídicas que los integren deberá contar con dicha autorización, teniendo en cuenta que la responsabilidad de todos sus integrantes es solidaria, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 7 de la ley 80 de 1993 en los artículos 1568, 1569 y 1571 del código civil.

4. 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 **un mes anterior** a la entrega de la documentación, en el que conste que la actividad económica que ejerce le permita celebrar y ejecutar la negociación.

5. 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.

6. 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.

Para desarrollar el objeto a contratar, en la cual se determinen los participantes, responsabilidades, representación, término de constitución y plazo de duración hasta la liquidación de la operación y un (1) año más (en caso de requerirse). Los Consorcios o Uniones Temporales deberán presentar todos los documentos en forma independiente por cada uno de sus integrantes. Adicionalmente, deben anexar el documento que acredite la conformación del Consorcio o Unión Temporal, indicando si su participación es a Título de Consorcio o de Unión Temporal señalando los Términos y la extensión de participación en el presupuesto y ejecución del contrato, los cuales no podrán ser objeto de modificación sin el consentimiento del comitente comprador.

7. 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).

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.

Para el caso de Consorcio o Unión temporal, cada uno de sus integrantes deberá presentar la citada certificación. En caso de que el proponente no esté obligado a efectuar el pago, deberá indicar esta circunstancia.

8. Registro Único de Proponentes

De acuerdo con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015, las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras con domicilio en Colombia que aspiren a celebrar contratos con las entidades estatales deberán estar inscritas en el Registro Único de Proponentes.

Las personas naturales o jurídicas extranjeras sin domicilio o sin sucursal en Colombia, que aspiren a celebrar contratos con las entidades estatales y que no requieren estar inscritas en el Registro Único de Proponentes, junto con la de los proponentes que de acuerdo con la Ley 1150 de 2007, no requieren inscripción serán verificadas por la entidad pública

El interesado deberá presentar el documento correspondiente expedido por la Cámara de Comercio de su jurisdicción, con fecha de expedición no mayor a dos (2) meses de anterioridad al cierre del proceso de selección. Este deberá estar vigente y en firme para dicha fecha

9. 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 10, 11, 12 y 13, 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.

10. 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 con vigencia de treinta (30) días calendarios anteriores a la radicación de la documentación, 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).

11. Certificado o consulta de antecedentes disciplinarios

No podrán registrar antecedentes disciplinarios o inhabilidades vigentes, para lo cual, deberá allegar certificado con vigencia de treinta (30) días calendarios anteriores a la radicación de la documentación, 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).

12. Antecedentes Judiciales

No podrán registrar antecedentes judiciales, para lo cual, deberá allegar certificado con vigencia de treinta (30) días calendarios anteriores a la radicación de la documentación, que en tal sentido expida la Policía Nacional, correspondiente al comitente vendedor (persona natural y/o representante legal).

13. 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.

14. Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC

El comitente vendedor deberá aportar la verificación en el Sistema Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC de la Policía Nacional (https://srvpsi.policia.gov.co/PSC/frm_cnp_consulta.aspx) del representante legal, en caso de personas jurídicas, o de la persona natural.

B. CONDICIONES FINANCIERAS DE PARTICIPACIÓN

Con el objeto de lograr determinar la capacidad del comitente vendedor para ejecutar las obligaciones propias de la negociación, se verificará la capacidad financiera de los comitentes vendedores, a partir de la fijación de indicadores financieros, información que se verificará en el Certificado de Inscripción, Clasificación y Calificación – RUP con una vigencia para la fecha de presentación de la propuesta (no mayor a 90 días de expedición) y debe contener el resumen de las cuentas del Balance General y del Estado de Resultados, necesarias para evaluar la capacidad financiera, correspondiente a los estados financieros con corte a 31 de Diciembre de 2018 el cual deberá estar vigente y en firme para el día de la presentación de los documentos.

INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
LIQUIDEZ (AC/PC)	Mayor o Igual a	1,4
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (PT/AT)	Menor o Igual a	70%
RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES (UTO /GI)	Mayor o Igual a	2

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

Nota: Los comitentes vendedores cuyos gastos de intereses sean CERO (0) no podrán calcular el indicador de razón de cobertura de intereses. En este caso el proponente cumple el indicador salvo que la utilidad operacional sea negativa, caso en el cual no cumple con el indicador de razón de cobertura de intereses.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

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)*100	Mayor o Igual a	3%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (UTO/Patr)*100	Mayor o Igual a	6%

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 formula 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 como el siguiente ejemplo:

$$\text{Liquidez} = AC 1*(\%P) + AC2*(\%P) / PC1*(\%P) + PC 2*(\%P)$$

Indicadores para entidades sin ánimo de lucro con utilidad operacional menor o igual a cero

En el caso que se presenten entidades sin ánimo de lucro, y que ellas por gozar de beneficios de “Régimen Especial” y por ser entes cuyo objeto social en ningún caso tiende a ser lucrativo generan la posibilidad que el resultado de su actividad operacional sea negativo o cero (Utilidad Operacional), en estos casos, deberán acreditar los siguientes indicadores:

INDICADOR	FÓRMULA	MARGEN SOLICITADO
-----------	---------	-------------------

1. Capital de trabajo	(Activo Corriente - Pasivo Corriente)	Se acepta mayor o igual al 10% del valor del presupuesto oficial asignado para el presente proceso.
-----------------------	---------------------------------------	---

INDICADOR	FÓRMULA	MARGEN SOLICITADO
Patrimonio	(Activo Total - Pasivo Total)	Se acepta mayor o igual al 15% del valor del presupuesto oficial asignado para el presente proceso.

Se considera que la entidad sin ánimo de lucro CUMPLE con la capacidad financiera y organizacional solicitada por el comitente comprador y que está habilitado para continuar en el proceso, si obtiene en cada indicador los márgenes anteriormente establecidos.

Nota 1: Para la verificación financiera de los consorcios o Uniones Temporales cada uno de los integrantes deberá aportar de forma individual los Estados Financieros solicitados.

Nota 2: El estudio de la capacidad financiera será proporcional a la participación de cada uno de sus integrantes en el consorcio o uniones temporales.

Nota 3: En el caso del **COMITENTE VENDEDOR** que presente **documentación** en calidad de sucursal, filial y/o subsidiaria se aceptarán los estados financieros de la casa matriz, para tal efecto deberá adjuntar documento en donde acredite que cuenta con la calidad de sucursal y/o subsidiaria y/o filial y contar con los requisitos establecidos en el artículo 260, 261 y siguientes del Código de Comercio Colombiano.

PROPONENTES CUYA INFORMACIÓN NO SE PUEDA VERIFICAR EN EL RUP

Para garantizar la participación de las personas extranjeras no inscritas en el RUP por no tener domicilio o sucursal en el país, no se les exigirá el requisito de inscripción en el RUP, y en consecuencia, los citados **COMITENTES VENDEDORES** deberán aportar la misma información requerida para verificar la capacidad financiera.

Para los **COMITENTES VENDEDORES** extranjeros no obligados a estar registrados en el RUP, deberán acreditar tal requisito a través de certificado suscrito por el representante legal y el revisor fiscal del proponente, o por su contador si este no está obligado a tener revisor fiscal.

El certificado debe estar vigente para la fecha de presentación de la documentación (no mayor a 90 días de expedición) y debe contener el resumen de las cuentas del Balance General y del Estado de Resultados, necesarias para evaluar la capacidad financiera. Adicionalmente los proponentes deberán anexar fotocopia de la Tarjeta Profesional del Contador Público y/o Revisor Fiscal y Certificado de Antecedentes Disciplinarios, expedido por la Junta Central de Contadores.

En caso de que el **COMITENTE VENDEDOR** sea plural (unión temporal), deberá presentar la información de capacidad financiera, por cada uno de sus integrantes.

Para empresas extranjeras sin domicilio en el país, deberán aportar los Estados Financieros con corte al último período contable completo según su país de origen, traducido al español y expresado en pesos colombianos de acuerdo con la Tasa Representativa del Mercado (TRM) certificada por la Superintendencia Financiera, vigente a la fecha de corte.

C. CONDICIONES TÉCNICAS DE PARTICIPACIÓN

Experiencia Lote 1.

1. REQUISITO DE EXPERIENCIA - MODALIDAD EXPERIENCIA EN RUP:

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

El comitente Vendedor deberá estar inscrito en por lo menos cinco (5) clasificaciones solicitadas, a nivel de clase, según grupo(s) ofertado(s) relacionados en el RUP que estén clasificados en los siguientes códigos de Bienes y Servicios de acuerdo con el Código Estándar de Productos y Servicios de Naciones Unidas (Código UNSPSC):

CLASIFICACIÓN REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES -EXPERIENCIA-

Codificación de Bienes y Servicios de acuerdo con el Código Estándar de Productos y Servicios de Naciones Unidas (UNSPSC)

Código UNSPSC	Segmento	Familia	Clase/Producto
43201800	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4320-Componentes para tecnología de la información, difusión o telecomunicaciones	432018-Dispositivos de Almacenamiento
43212200	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4321-Equipo informático y accesorios	432122-Sistemas de manejo de almacenamiento de datos de computador
43211500	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4321-Equipo informático y accesorios	432115-Computadores
43222600	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4322-Equipos o plataformas y accesorios de redes multimedia o de voz y datos	432226- Equipos de servicio de red
43232800	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4323-Software	432328-Software de administración de redes
43233700	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4323-Software	432337-Software de administración de sistemas
43233000	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4323-Software	432330-Software de entorno operativo
72103302	72- Servicios de Edificación, Construcción de Instalaciones y Mantenimiento	7210- Servicios de Mantenimiento y reparaciones de Construcciones e Instalaciones	72103302- Mantenimiento o soporte de equipo de telecomunicaciones
80101500	80- Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8010-Servicios de asesoría de gestión	801015- Servicios de Consultoría de negocios y administración corporativa
81111500	81-Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	8111-Servicios informáticos	811115-Ingeniería de software o hardware
81111700	81-Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	8111-Servicios informáticos	811115-Sistemas de manejo de información MIS
81111800	81-Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	8111-Servicios informáticos	811118-Servicios de sistemas y administración de componentes de sistemas
81111900	81-Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	8111-Servicios informáticos	811119-Sistemas de recuperación de información
81112000	81-Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	8111-Servicios informáticos	811120-Servicios de datos
81112200	81-Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	8111-Servicios informáticos	811122-Mantenimiento y soporte de software
81112300	81-Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	8111-Servicios informáticos	811123-Mantenimiento y soporte de Hardware de Computador
86101700	86-Servicios Educativos y de Formación	8610-Formación profesional	861017-Servicios de capacitación vocacional No - Científica

El comitente Vendedor deberá acreditar experiencia en OCHO (8) y Máximo DIEZ (10) contratos diferentes relacionados en el RUP, cuya sumatoria corresponda a un valor igual o superior a 4226,46 SMMLV¹ incluido el IVA; dichos contratos deben haber sido ejecutados dentro del periodo comprendido entre 1 de enero de 2010 y la fecha de cierre del proceso contractual que se deberá cumplir de la siguiente manera:

- Adjuntar Mínimo Dos (2) certificaciones y/o Máximo tres (3) de contratos cuyo objeto corresponda a soluciones de infraestructura **hiperconvergente simplivity**, las certificaciones aportadas deben acreditar en su conjunto la ejecución de por lo menos las siguientes actividades: Suministro, migración, replicación a sitio contingente y/o solución de Backups, donde una de ellas corresponda a un valor igual o superior a **1690,58 SMMLV¹** del 2019 incluido el IVA, que corresponde al 40% del valor del presupuesto actual.
- Adjuntar Dos (2) certificaciones de contratos cuyo objeto esté relacionado con la prestación de servicio de mantenimiento y soporte de infraestructura de tecnología de la información (TI), que incluya actividades de gestión acorde a la metodología ITIL (Information Technology Infrastructure Library), donde la sumatoria de ellas corresponda a un valor igual o superior a **845,29 SMMLV¹** del 2019 incluido el IVA que corresponde al 20% del valor del presupuesto actual.
- Una (1) certificación que incluya el servicio de traslado de servidores.
- Una (1) certificación de un contrato cuyo objeto incluya Servicios especializados de formulación de Planes de Continuidad y/o Planes de Recuperación ante Desastres – DRP para Servicios Críticos de TIC.
- Una (1) certificación de un contrato cuyo objeto esté relacionado con implementación de soluciones para escritorios virtuales sobre plataformas hiperconvergentes que incluya servicios de migración de escritorios virtuales.
- Adjuntar Una (1) certificación y/o Máximo dos (2) de contratos que estén relacionadas con renovaciones y/o adquisición de licenciamiento de software en virtualización y/o sistemas operacionales.

¹Nota: Tener en cuenta que el valor de la experiencia calculada en SMMLV indicada es con el salario mínimo del 2019, para acreditar y aportar experiencias de años anteriores deberá hacerse la respectiva equivalencia en SMMLV del año el que se ejecutó el proyecto, por lo cual el valor acreditado en pesos será menor. Dividiendo el valor del contrato por el salario mínimo legal mensual vigente a la fecha de suscripción, de acuerdo con la siguiente tabla ilustrativa o la conversión en SMMLV del año a que corresponda redondeado a miles:

PERIODO	VALOR MENSUAL	VALOR MINIMO DE LAS CERTIFICACIONES EN SMMLV	VALOR MÍNIMO DE LAS CERTIFICACIONES EN PESOS COP\$
Enero 1º de 2014 a diciembre 31 de 2014	\$ 616.000	4226,46	\$ 2.603.499.000
Enero 1º de 2015 a diciembre 31 de 2015	\$ 644.350	4226,46	\$ 2.723.320.000
Enero 1º de 2016 a diciembre 31 de 2016	\$ 689.454	4226,46	\$ 2.913.950.000

Enero 1º de 2017 a diciembre 31 de 2017	\$ 737.717	4226,46	\$ 3.117.931.000
Enero 1º de 2018 a diciembre 31 de 2018	\$ 781.242	4226,46	\$ 3.301.888.000
Enero 1º de 2019 a diciembre 31 de 2019	\$ 828.116	4226,46	\$ 3.500.000.000

Adicionalmente el comitente vendedor deberá aportar las certificaciones de los contratos registrados en el RUP con los que pretende acreditar experiencia expedidas por entidades públicas o privadas con las cuales ha celebrado los contratos ejecutados, firmadas por la persona autorizada y con los datos de contacto a través de los cuales se puede verificarla información.

Cada una de las certificaciones deberá contener:

- Nombre del contratante
- Nombre del contratista
- Objeto del contrato y/o descripción de las actividades
- Fecha de suscripción del contrato
- La fecha de suscripción y ejecución debe ser a partir del 1 de enero de 2010 y hasta la fecha de presentación de documentos.
- Fecha de iniciación del contrato
- Valor del contrato, cuyo monto de contratación se haya ejecutado en su totalidad.
- La certificación debe venir debidamente suscrita por la persona facultada para expedir dicho documento
- En caso de que la certificación sea expedida a un consorcio o unión temporal en la misma debe identificarse el porcentaje de participación de cada uno de sus integrantes.
- La suma de las certificaciones allegadas corresponda al valor del presupuesto de la presente contratación expresado en salarios mínimos

NOTA 1. En el caso de los consorcios o uniones temporales, la experiencia habilitante será la sumatoria de las experiencias de los integrantes que la tengan o del participante que la aporte.

El comitente vendedor debe diligenciar el Anexo 1 “**Experiencia Acreditada**”

NOTA 2. Las certificaciones que aporte el proponente deben ser expedidas por entidades públicas o privadas con las cuales han celebrado los contratos ejecutados, firmadas por la persona autorizada y con los datos de contacto a través de los cuales se puede verificar la información.

De conformidad con lo consagrado en el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 1012 y el artículo 2.2.1.1.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015, la inscripción del proponente debe encontrarse vigente y en firme para la fecha en la cual presentan la oferta.

Cuando el comitente vendedor sea un Consorcio o Unión Temporal, para la verificación de cumplimiento de los requisitos exigidos por la Entidad en el RUP, todos los miembros deberán acreditar como mínimo dos(2) códigos **UNSPSC** de las naciones unidas en el Registro Único de Proponentes, de igual forma deberá acreditar en su conjunto como mínimo en cinco (5) códigos **UNSPSC** de las especialidades solicitadas.

A fin de verificar la fecha de inicio de ejecución del contrato y terminación del mismo los proponentes deberán allegar las

respectivas certificaciones o copia de los contratos en consideración a que dicha información no se ve reflejada en el RUP.

NOTA. En el caso de los consorcios o uniones temporales, la experiencia habilitante será la sumatoria de las experiencias de los integrantes que la tengan, de manera proporcional a su participación en el mismo. Cada uno de sus integrantes debe acreditar por lo menos un (1) contrato cuyo objeto y fecha de suscripción se ajuste con los requisitos mínimos exigidos anteriormente, y en todo caso la sumatoria de certificaciones debe ser igual o mayor a la requerida anteriormente.

Experiencia Lote 2:

REQUISITOS DE EXPERIENCIA

- EXPERIENCIA DEL COMITENTE VENDEDOR RELACIONADA EN EL RUP

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

Se verificará que el comitente vendedor acredite como mínimo tres (3) certificaciones ejecutados con entidades públicas o privadas, cuyo objeto, estén relacionadas con el diseño, desarrollo e implementación de portales web. El **COMITENTE VENDEDOR** deberá cumplir con al menos cinco (5) de los códigos señalados en Tabla de Clasificación UNSPSC.

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia	Clase
81000000	81110000	81112100	Servicios de diseño de sitios web
811110000	811112100	81112103	Servicios de diseño de sitios web www
81000000	81112100	81112104	Proveedores de motores de búsqueda en la web
43230000	43232100	43232107	Software de creación y edición de páginas web
43230000	43232400	43232408	Software de desarrollo de plataformas web
45000000	45110000	45111805	Editores de video
83000000	Servicios públicos y servicios relacionados con el sector público	83120000 – Servicios de información	83121700 – Servicios de comunicación masiva
82000000	Servicios editoriales, de diseño, de artes gráficas y bellas artes	82140000 – Diseño Gráfico	Diseño Gráfico
82100000	82101600	82101603	Publicidad en internet
82000000	Servicios editoriales, de diseño, de artes	82130000 – Servicios fotográficos	Servicios fotográficos

	gráficas y bellas artes		
80000000	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	80100000 – Servicios de asesoría de gestión	Servicios de asesoría de gestión
81111500	81-Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	8111-Servicios informáticos	811115-Ingeniería de software o hardware
80101509 80101504 80101505	Servicios de gestión servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa
81112209	(81) Servicios basados en ingeniería, investigación y Tecnología	(11) Servicios Informáticos	(15) Ingeniería de software o hardware.
81112209	(81) Servicios basados en ingeniería, investigación y Tecnología	(11) Servicios Informáticos	(22) Mantenimiento y soporte de software.

De conformidad con lo consagrado en el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 1012 y el artículo 2.2.1.1.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015, la inscripción del proponente debe encontrarse vigente y en firme para la fecha en la cual presentan la oferta.

Cuando el comitente vendedor sea un Consorcio o Unión Temporal, para la verificación de cumplimiento de los requisitos exigidos por la Entidad en el RUP, todos los miembros deberán acreditar como mínimo dos (2) códigos **UNSPSC** de las naciones unidas en el Registro Único de Proponentes, de igual forma deberá acreditar en su conjunto como mínimo en cinco (5) códigos **UNSPSC** de las especialidades solicitadas

El comitente vendedor debe diligenciar el Anexo 1 “**Experiencia Acreditada**”

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá allegar mínimo tres (3) certificaciones que se encuentren clasificadas en el RUP en alguno de los códigos señalados en Tabla de Clasificación UNSPSC, y que además acrediten los siguientes requisitos:

- La sumatoria de estos contratos debe arrojar como mínimo un valor equivalente igual o superior al 50% del presupuesto oficial expresado en SMMLV
- Las suscripciones de estos contratos deberán ser a partir del 1 de enero de 2015.

Cada una de las certificaciones deberá contener:

- Nombre del contratante
- Nombre del contratista
- Objeto del contrato y/o descripción de las actividades
- Fecha de suscripción del contrato
- La fecha de suscripción y ejecución debe ser a partir del 1 de enero de 2015 y hasta la fecha de presentación de documentos.
- Fecha de iniciación del contrato
- Valor del contrato, cuyo monto de contratación se haya ejecutado en su totalidad.
- La certificación debe venir debidamente suscrita por la persona facultada para expedir dicho documento
- En caso de que la certificación sea expedida a un consorcio o unión temporal en la misma debe identificarse el porcentaje de participación de cada uno de sus integrantes.
- La suma de las certificaciones allegadas corresponda al valor del presupuesto de la presente contratación expresado en salarios mínimos

Nota 1: Tratándose de un consorcio o unión temporal, uno de los integrantes deberá acreditar al menos el 30% del valor total del lote 2.

Experiencia Lote 3:

REQUISITOS DE EXPERIENCIA

EXPERIENCIA DEL COMITENTE VENDEDOR

- EXPERIENCIA DEL COMITENTE VENDEDOR RELACIONADA EN EL RUP

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

El comitente Vendedor deberá acreditar como mínimo tres (3) contratos ejecutados con entidades públicas o privadas que deben estar inscrito en por lo menos dos (2) códigos de las Naciones Unidas (Código UNSPSC).

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia	Clase
43222600	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4322-Equipos o plataformas y accesorios de redes multimedia o de voz y datos	432226- Equipos de servicio de red
43000000	43-Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	4322-Equipos o plataformas y accesorios de redes multimedia o de voz y datos	43222500] Equipos de Seguridad de red
43000000	43-Difusión de	[43230000] Software	[43232800] Software de

	Tecnologías de Información y Telecomunicaciones		administración de redes
72151605	72-Servicios de Edificación, Construcción de Instalaciones y Mantenimiento	15-Servicios de mantenimiento y construcción de comercio especializado	16-Servicios de sistemas especializados de comunicación
46000000	46-Sistema de Control de Acceso y Seguridad.	46170000	46171600
46000000	46-Lector de Huella Digital / Control de Entrada y Salida.	46170000	46171600
46000000	46-Sistema de Acceso Físico.	46170000	46171600

De conformidad con lo consagrado en el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 1012 y el artículo 2.2.1.1.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015, la inscripción del proponente debe encontrarse vigente y en firme para la fecha en la cual presentan la oferta.

Cuando el comitente vendedor sea un Consorcio o Unión Temporal, para la verificación de cumplimiento de los requisitos exigidos por la Entidad en el RUP, todos los miembros deberán acreditar como mínimo uno (1) códigos **UNSPSC** de las naciones unidas en el Registro Único de Proponentes, de igual forma deberá acreditar en su conjunto como mínimo en dos (2) códigos **UNSPSC** de las especialidades solicitadas

El comitente vendedor debe diligenciar el Anexo 1 “**Experiencia Acreditada**”

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá allegar mínimo tres (3) certificaciones que se encuentren clasificadas en el RUP en alguno de los códigos señalados en Tabla de Clasificación UNSPSC, y que además acrediten los siguientes requisitos:

- La sumatoria de estos contratos debe arrojar como mínimo un valor equivalente igual o superior al 50% del presupuesto oficial expresado en SMMLV
- Las suscripciones de estos contratos deberán ser a partir del 1 de enero de 2015.

Cada una de las certificaciones deberá contener:

- Nombre del contratante
- Nombre del contratista
- Objeto del contrato y/o descripción de las actividades
- Fecha de suscripción del contrato
- La fecha de suscripción y ejecución debe ser a partir del 1 de enero de 2015 y hasta la fecha de presentación de documentos.
- Fecha de iniciación del contrato
- Valor del contrato, cuyo monto de contratación se haya ejecutado en su totalidad.
- La certificación debe venir debidamente suscrita por la persona facultada para expedir dicho documento

- En caso de que la certificación sea expedida a un consorcio o unión temporal en la misma debe identificarse el porcentaje de participación de cada uno de sus integrantes.
- La suma de las certificaciones allegadas corresponda al valor del presupuesto de la presente contratación expresado en salarios mínimos

Nota 1: Tratándose de un consorcio o unión temporal, uno de los integrantes deberá acreditar al menos el 30% del valor total del lote 3.

1. Requisitos Técnicos Lote 1:

1.1. CERTIFICADO DE VISITA TECNICA POR PARTE DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA - BMC

El comitente vendedor debe entregar Acta de Visita efectuada por la BMC, a fin de verificar que le comitente vendedor cuenta con la existencia y operación de un “Network Operation Center – NOC”, estipulado en el documento de condiciones especiales DCE, en el componente “**Requerimientos Técnicos Mínimos para el Servicio de SOPORTE Y MANTENIMIENTO con envío de Alarmas Tempranas**”. Dicha visita debe validar que el comitente vendedor, actualmente monitorea y gestiona al menos un cliente con infraestructura de hiperconvergencia.

Para efectos de la validación la sociedad comisionista vendedora, deberá radicar a más tardar el segundo día hábil siguiente a la publicación definitiva de los documentos antes de las 12:00 del mediodía en la Bolsa comunicación suscrita por el comitente vendedor en la que indique el lugar donde la Bolsa podrá realizar la visita para el cumplimiento de la condición técnica de participación, para lo cual, deberá incluir la dirección, persona de contacto que atenderá la visita, horario de atención y teléfono de contacto.

La bolsa realizará la visita a la dirección incorporada en el documento radicado por la sociedad comisionista vendedora exclusivamente, y enviará el tercer día hábil anterior a la celebración de la rueda de negociación, antes de las 4:00 p.m., un documento suscrito donde acredite el cumplimiento o no de la existencia del NOC y del monitoreo a un cliente de hiperconvergencia, informe que incluirá el desarrollo de la visita y será remitido a la sociedad comisionista vendedora.

Las sociedades comisionistas vendedoras podrán allegar observaciones respecto al informe resultado de la visita emitido por la Bolsa, a más tardar el día hábil siguiente a la remisión del informe antes de las 4:00 p.m. Vencido el termino para la formulación de observaciones, la Unidad de Gestión de Estructuración de Negocios procederá a emitir las respuestas correspondientes a más tardar el día hábil anterior a la fecha prevista para celebración de la rueda de negociación.

1.2. EXPERIENCIA MÍNIMA REQUERIDA EQUIPO DE TRABAJO

El comitente vendedor deberá acreditar la participación en la ejecución soluciones similares a las requeridas por el comitente comprador en la presente negociación, y deberá anexar las hojas de vida con los soportes del personal que ejecutará el objeto de la presente negociación, el cual en ningún caso será inferior al que se indica a continuación y deberá cumplir con los siguientes perfiles:

- **Un Gerente de proyecto:**

Ingeniero de Sistemas y/o Electrónico y/o Telecomunicaciones con especialización en Gerencia de tecnología y/o Gerencia de telecomunicaciones y/o Gerencia Informática y/o Tecnologías de la Información, con certificación PMP vigente y certificación ITIL V.3 o superior, quien deberá coordinar, supervisar, administrar y comunicar todas las tareas del proyecto de manera permanente. Debe contar con al menos cinco (5) años de experiencia general profesional, de los cuales dos (2) años con experiencia específica relacionada con el objeto del contrato a partir de la fecha de expedición

de la tarjeta profesional, y haber participado al menos en tres (3) proyectos en los cuales haya desarrollado el rol de **Gerente de Proyecto** durante los últimos cinco (5) años.

La participación del Gerente del Proyecto será del 50% de dedicación en el proyecto.

Para validar su acreditación se debe anexar:

- ✓ Diploma o acta de grado del nivel de formación académico.
- ✓ Tarjeta profesional
- ✓ La certificación de experiencia general, se acredita mediante certificaciones laborales expedidas por la(s) empresa(s) donde haya laborado.
- ✓ La certificación de experiencia específica debe estar debidamente suscrita por el cliente donde se pueda constatar la experiencia solicitada. (Fecha de inicio y fecha de terminación, actividades o funciones, datos de la empresa contratante entre otros). **Nota: No se aceptan Auto certificaciones del proponente.**

- **Un Experto Symplivity:**

Ingeniero de Sistemas y/o Electrónico y/o Telecomunicaciones, quien será el responsable junto con el fabricante de la Instalación, Configuración y Traslados de los equipos HPE Simplivity. Debe contar con certificación expedida por el fabricante en:

- ✓ HPE SimpliVity 380 Software Installation
- ✓ HPE SimpliVity 380 Software Install – VILT
- ✓ HPE SimpliVity 380 Product Overview for Technical Support
- ✓ VMware Certified Professional 6– Data Center Virtualization v6 o superior

Debe contar con al menos cinco (5) años de experiencia general profesional contados a partir de la fecha de expedición de la tarjeta profesional, y haber participado al menos en dos (2) proyectos en los cuales haya desarrollado el rol de **Experto Symplivity certificado por el cliente, no se aceptan AUTOCERTIFICACIONES.**

La participación del Especialista será de por lo menos el 25% de dedicación en el proyecto.

Para validar su acreditación se debe anexar:

- ✓ Diploma o acta de grado del nivel de formación académico.
- ✓ Tarjeta profesional
- ✓ La certificación de experiencia general, se acredita mediante certificaciones laborales expedidas por la(s) empresa(s) donde haya laborado.
- ✓ La certificación de proyectos y experiencia específica debe estar debidamente suscrita por el cliente donde se pueda constatar la experiencia solicitada. (Fecha de inicio y fecha de terminación, actividades o funciones, datos de la empresa contratante entre otros). **Nota: No se aceptan Auto certificaciones del proponente.**

Equipo de trabajo Diagnostico y formulación plan DRP (Disaster and Recovery Plan):

El siguiente equipo de trabajo será el responsable por el diagnóstico y la formulación del plan estratégico de Ciber-resiliencia

- **CONSULTOR SENIOR EN GESTION DE RIESGOS:**

Ingeniero de Sistemas y/o Electrónico y/o afines o Administrador de Empresas y/o afines, con Especialización y/o Maestría. Debe contar con experiencia certificada por el cliente en por lo menos 3 proyectos que cubran al menos 2 de las siguientes disciplinas:

- ✓ Auditoría ISO 27001
- ✓ ISO 19001 Auditor
- ✓ ISO 31000 Risk Manager
- ✓ Gestión Seguridad de la Información y Continuidad de Negocio
- ✓ Prevención LA/FT
- ✓ MECI, Riesgo Mercado y SARO

Debe contar con al menos cinco (5) años de experiencia general profesional contados a partir de la fecha de expedición de la tarjeta profesional.

La participación del **CONSULTOR SENIOR EN GESTION DE RIESGO** será de por lo menos el 25% de dedicación en el proyecto.

Para validar su acreditación se debe anexar:

- ✓ Diploma o acta de grado del nivel de formación académico.
- ✓ Tarjeta profesional
- ✓ La certificación de experiencia general, se acredita mediante certificaciones laborales expedidas por la(s) empresa(s) donde haya laborado.
- ✓ La certificación de proyectos y experiencia específica debe estar debidamente suscrita por el cliente donde se pueda constatar la experiencia solicitada. (Fecha de inicio y fecha de terminación, actividades o funciones, datos de la empresa contratante entre otros). **Nota: No se aceptan Auto certificaciones del proponente.**

- **CONSULTOR SENIOR BCP / DRP**

Ingeniero de Sistemas y/o Electrónico y/o afines o Administrador de Empresas y/o afines, con Especialización y/o Maestría. Debe contar con experiencia certificada por el cliente en por lo menos 3 proyectos que cubran al menos 2 de las siguientes disciplinas:

- ✓ Continuidad de Negocio BCP
- ✓ Plan de Desastre y Recuperación DRP
- ✓ Sistema de Gestión de Seguridad de la Información SGSI
- ✓ Modelos de Seguridad y Privacidad de la Información MSPI
- ✓ Ciberseguridad
- ✓ Gestión de Riesgos Corporativos y Optimización de procesos

Debe contar con al menos cinco (5) años de experiencia general profesional contados a partir de la fecha de expedición de la tarjeta profesional.

La participación del **CONSULTOR SENIOR BCP / DRP** será de por lo menos el 25% de dedicación en el proyecto.

Para validar su acreditación se debe anexar:

- ✓ Diploma o acta de grado del nivel de formación académico.
- ✓ Tarjeta profesional
- ✓ La certificación de experiencia general, se acredita mediante certificaciones laborales expedidas por la(s) empresa(s) donde haya laborado.
- ✓ La certificación de proyectos y experiencia específica debe estar debidamente suscrita por el cliente donde se pueda constatar la experiencia solicitada. (Fecha de inicio y fecha de terminación, actividades o funciones, datos de la empresa contratante entre otros). **Nota: No se aceptan Auto certificaciones del proponente.**

Las certificaciones o documentos equivalentes que se alleguen deben contener como mínimo la siguiente información:

- ✓ Nombre o razón social de la empresa o persona contratante del servicio.
- ✓ Objeto del contrato.
- ✓ Valor del contrato.
- ✓ Duración o Fecha de inicio y finalización.
- ✓ Nombre y firma de la persona o entidad contratante que expide la certificación

Nota 1: La experiencia profesional para los Ingenieros de Sistemas y/o Electrónicos y/o Telecomunicaciones o afines será contada a partir de la expedición de la matricula profesional.

En todo caso de considerarlo necesario la entidad podrá solicitar aclaración sobre el contenido de los documentos señalados en el presente numeral.

La experiencia del grupo de trabajo, se validará con las certificaciones y documentos relacionados previamente en cada perfil, con la finalidad de acreditar dichos títulos, el Comitente Vendedor deberá anexar con su oferta los documentos requeridos para cada perfil descrito previamente y de acuerdo a los siguientes requerimientos:

Las certificaciones o documentos equivalentes que se alleguen deben contener como mínimo la siguiente información:

Nombre del Contratante	
Nombre del Contratista	
Fecha de inicio	
Fecha terminación	Duración meses
Monto contratado (incluido adiciones)	
Objeto del contrato o funciones (según corresponda)	Cargo ocupado
Modalidad y/o forma de contrato *	
Persona de contacto para verificación	
Teléfono	
Dirección	
e-mail o página web	

Nota 1: Deberán adjuntarse las certificaciones que acrediten la experiencia profesional relacionada y su duración indicando la empresa para la cual trabajaron, cargo ocupado, funciones, actividades u objeto, Adicionalmente, en los casos que no se consignen la totalidad de los datos indicados, se deberá adjuntar copia del contrato o indicar la forma del contrato, de acuerdo a la contenida en los artículos: 37,38 y 39 del capítulo IV del Código Sustantivo del Trabajo, relacionado con la certificación allegada, o través de medio de prueba autorizado por la ley

Nota 2: No se aceptan auto-certificaciones, facturas, ni cuentas de cobro, ni documentos similares para acreditar la experiencia mínima habilitante. El comitente comprador efectuará las confirmaciones de rigor con el fin de validar la información y documentos aportados. En caso de inconsistencia de la información o inexactitud manifiesta sobre lo certificado, la certificación será tomada por no válida.

Nota 3: Atendiendo los principios que rigen la contratación pública de transparencia y responsabilidad, así como en los postulados que rigen la función pública, los cuales se efectivizarán para garantizar una selección objetiva del Comitente Vendedor, el COMITENTE COMPRADOR se reserva la potestad de solicitar, cuando lo considere necesario, los siguientes

documentos como complemento de las certificaciones allegadas:

- Para certificaciones expedidas por entidad privada: Copia del contrato.
- Para certificaciones expedidas por entidad pública: Copia del contrato o acta de liquidación, según corresponda.
- Para funcionarios Públicos: Copia del Acta de posesión o acto administrativo de nombramiento.

Estos documentos deberán ser allegados hasta el término de traslado del informe de evaluación, so pena que la certificación correspondiente sea tomada por no válida.

Nota 4: En el evento en que, dentro de la ejecución del contrato, alguno de los integrantes del equipo ofertado, deba ser reemplazado, éste deberá cumplir con las mismas condiciones o superiores a las inicialmente ofertadas; en todo caso, esta modificación se efectuará previa aceptación expresa y escrita del comitente comprador y deberán mediar causas insuperables acreditadas. En ningún caso podrá iniciar labores sin la aprobación por parte del COMITENTE COMPRADOR.

Nota 5: En la oferta el proponente deberá incorporar cartas de compromiso del personal ofertado, en las cuales precisen el compromiso de éste para incorporarse y mantenerse en la ejecución del proyecto en todas las condiciones previstas en este proceso. El Comitente Vendedor podrá ampliar el equipo de personal en caso de requerirse, sin sobrepasar los costos presentados en su oferta.

Nota 6: Cuando en ejercicio de su profesión haya prestado sus servicios en el mismo período a una o varias instituciones, el tiempo de experiencia se contabilizará por una sola vez. Cuando las certificaciones indiquen una jornada laboral inferior a ocho (8) horas diarias, el tiempo de experiencia se establecerá sumando las horas trabajadas y dividiendo el resultado por ocho (8). En caso de no diligenciarse o no encontrarse en los documentos aportados las fechas de inicio, terminación del contrato y expedición de la certificación con día, mes y año, el COMITENTE COMPRADOR tomará el último día de cada mes como fecha de inicio y el primer día de cada mes como fecha de terminación, y el último mes del año como mes de inicio y el primer mes del año como mes de finalización.

Nota 7: En los casos que las certificaciones presentadas sean objeto de subsanación para la habilitación de la propuesta, no serán tenidas en cuenta para asignación de puntaje o calificación de la misma.

Nota 8: TÍTULOS Y CERTIFICADOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR: El artículo 2.2.2.3.4 del Decreto 1083, señala que los estudios realizados y los títulos obtenidos en el exterior requerirán para su validez, de la convalidación por parte del Ministerio de Educación Nacional o de la autoridad competente.

1.3.CERTIFICACIÓN DE CONDICIONES DEL COMITENTE VENDEDOR

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

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 los bienes objeto de adquisición en cualquier momento anterior a la entrega definitiva, el comitente vendedor entregará los elementos actualizados, contando con autorización del comitente comprador y sin que esté incurra en costo adicional alguno. Se entiende que hay una actualización tecnológica en cualquiera de los elementos a negociar cuando se presenta una nueva versión en el mercado. En cualquier caso el comitente vendedor no podrá negociar equipos, partes o programas que estén discontinuados por el fabricante original.
3. Que se compromete a cumplir con las exigencias fiscales y aduaneras.

1.4.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 bienes a negociar es de mínimo 3 años, contados a partir de la fecha de suscripción del acta de recibo a satisfacción por parte de la supervisión o interventoría de los bienes, sin perjuicio de la garantía de fábrica.

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

NOTA: En caso que el o los fabricantes no certifiquen el tiempo de garantía solicitado, el comitente vendedor deberá suscribir una certificación firmada por su representante legal donde manifieste que asumirá el tiempo restante de la garantía¹.

1.5.CERTIFICACION DE FABRICANTE

Certificación suscrita por el representante legal del 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.

2. Condiciones Técnicas Lote 2:

2.1. CERTIFICACIÓN COMPROMISO CONDICIONES TÉCNICAS.

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá adjuntar certificación de compromiso de cumplimiento de todas las características técnicas exigidas en los documentos de condiciones especiales DCE.

2.2. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS MÍNIMAS DEL EQUIPO DE TRABAJO

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá acreditar la participación, como mínimo, del siguiente equipo de trabajo con las siguientes características:

Cada profesional del equipo de trabajo deberá acreditar:

- Diploma o acta de grado.
- Tarjeta profesional, en los casos que aplique

Rol	Objeto del perfil	Perfil	Certificados de Experiencia
Coordinador del proyecto	Responsable de ser el enlace oficial entre el comitente vendedor y el comitente comprador, de presentar los entregables en los tiempos establecidos y de velar por el cumplimiento de las obligaciones contractuales	Profesional del núcleo básico de conocimiento en ciencias sociales, ciencias humanas, publicidad, ingeniería, economía o administración de empresas	2 años de experiencia profesional y mínimo la participación en dos proyectos, en calidad de coordinador, relacionada con el diseño, desarrollo e implementación de páginas Web.

¹ La Entidad Estatal deberá definir la procedencia o no de esta condición.

			La experiencia, será contada a partir de la expedición de su matrícula profesional y esta debe ser acreditada mediante certificaciones.
Técnico de Soporte técnico	Responsable de garantizar el soporte técnico necesario para el fortalecimiento de los portales Web del comitente comprador, atendiendo a los requerimientos técnicos de estos estudios previos	Técnico, tecnólogo o profesional del núcleo básico de conocimiento en tecnologías y sistemas de información	3 años de experiencia laboral relacionada con proyectos de soporte técnico, en diseño, desarrollo e implementación de páginas Web
Diseñador gráfico	Responsable de presentar e implementar las propuestas gráficas sobre el diseño de la interfaz de cada uno de los portales Web del COMITENTE COMPRADOR, atendiendo a la experiencia del usuario final y cumpliendo la normatividad vigente para las páginas Web de entidades del Estado	Técnico, tecnólogo o profesional del núcleo básico de conocimiento en bellas artes, diseño gráfico, publicidad o comunicación	3 años de experiencia laboral relacionada con la participación en proyectos de implementación de propuestas gráficas para el diseño, desarrollo e implementación de portales web
Community Manager	Responsable de incrementar en un 30% el número de visitas, seguidores, interacciones y consultas de los portales Web del COMITENTE COMPRADOR y de las redes sociales institucionales vinculadas a éstos.	Profesional del núcleo básico de conocimiento en ciencias sociales, ciencias humanas, publicidad, ingeniería, economía o administración de empresas	3 años de experiencia profesional relacionada con proyectos de implementación de estrategias para incrementar el número de visitas, seguidores, interacciones y consultas de portales Web y redes sociales institucionales
Videógrafo	Responsable de entregar cuatro (4) videos inclusivos garantizando recuadro con lenguaje de señas y closed caption con calidad profesional atendiendo a los requerimientos técnicos evidenciados en estos estudios previos.	Profesional del núcleo básico de conocimiento en fotografía, cine y televisión, comunicación social o producción audiovisual	3 años de experiencia profesional relacionada con la participación en proyectos de producción de videos inclusivos
Ingeniero de Sistemas, electrónico o afines,	Responsable en el manejo de ORFEO.	Profesional del núcleo básico de conocimiento en ingeniería de sistemas, electrónico o afines.	Con experiencia mínimo de (3) años en el manejo de ORFEO. (Anexar Hoja de vida con experiencia
Ingeniero de Sistemas, electrónico o afines,	Responsable en el manejo y Administración de Base de Datos ORACLE.	Profesional del núcleo básico de conocimiento en ingeniería de sistemas, electrónico o afines.	Certificado en base de datos Oracle y/o experiencia específica mínima de 3 años en base de Datos Oracle OCA.

Ingeniero de Sistemas, electrónico o afines,	Responsable de administración de herramientas de Gestión Documental – ORFEO, en administración de bases de datos Oracle 10G o 11G y sistema operativo Linux Suse o CentOS.	Profesional del núcleo básico de conocimiento en ingeniería de sistemas, electrónico o afines.	Experiencia mínima de tres (3) años en mantenimiento y/o administración de herramientas de Gestión Documental – ORFEO, en administración de bases de datos Oracle 10G o 11G y sistema operativo Linux Suse o CentOS. (Anexar Hoja de vida con experiencia relacionada y debidamente constatable con teléfonos del contratante, nombre del jefe inmediato, etc).
Profesional en Archivística, bibliotecología y/o afines	Responsable de realizar capacitaciones de Orfeo y Administración de archivo .	Profesional del núcleo básico de conocimiento en Archivística, bibliotecología y/o afines	Con experiencia de tres (3) años en capacitaciones, para dictar dos (2) capacitaciones de Orfeo y Administración de archivo por mes, hasta la terminación del contrato. (Anexar Hoja de vida donde conste dicha experiencia), documentos debidamente constatable con teléfonos del contratante, nombre del jefe inmediato, objeto del contrato y/o descripción de las actividades, fechas).

NOTA1 Las certificaciones que alleguen para los perfiles solicitados deberán contener, como mínimo la siguiente información:

Nombre del Contratante	
Nombre del Contratista	
Fecha de inicio	
Fecha terminación	Duración meses
Objeto del contrato o funciones (según corresponda)	Cargo ocupado
Persona de contacto para verificación	
Teléfono	
Dirección	
e-mail o página web	

NOTA 2: No se aceptan auto-certificaciones, facturas, ni cuentas de cobro, ni documentos similares para acreditar la experiencia mínima habilitante. El **COMITENTE COMPRADOR** efectuará las confirmaciones de rigor con el fin de validar la información y

documentos aportados. En caso de inconsistencia de la información o inexactitud manifiesta sobre lo certificado, la certificación será tomada por no válida.

NOTA 3: En el evento en que, dentro de la ejecución de la presente negociación, alguno de los integrantes del equipo ofertado, deba ser remplazado, éste deberá cumplir con las mismas condiciones o superiores a las inicialmente ofertadas; en todo caso, esta modificación se efectuará previa aceptación expresa y escrita del **COMITENTE COMPRADOR** y deberán mediar causas insuperables acreditadas. En ningún caso podrá iniciar labores sin la aprobación por parte del **COMITENTE COMPRADOR**.

NOTA 4: El **COMITENTE VENDEDOR** deberá incorporar cartas de compromiso del personal, en las cuales precisen el compromiso de éste para incorporarse y mantenerse en la ejecución de la presente negociación en todas las condiciones previstas. El **COMITENTE VENDEDOR** podrá ampliar el equipo de personal en caso de requerirse, sin sobrepasar los costos presentados.

NOTA 5: Cuando en ejercicio de su profesión haya prestado sus servicios en el mismo período a una o varias instituciones, el tiempo de experiencia se contabilizará por una sola vez. Cuando las certificaciones indiquen una jornada laboral inferior a ocho (8) horas diarias, el tiempo de experiencia se establecerá sumando las horas trabajadas y dividiendo el resultado por ocho (8). En caso de no diligenciarse o no encontrarse en los documentos aportados las fechas de inicio, terminación del contrato y expedición de la certificación con día, mes y año, el **COMITENTE COMPRADOR** tomará el último día de cada mes como fecha de inicio y el primer día de cada mes como fecha de terminación, y el último mes del año como mes de inicio y el primer mes del año como mes de finalización.

NOTA 6. TÍTULOS Y CERTIFICADOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR: El artículo 2.2.2.3.4 del Decreto 1083, señala que los estudios realizados y los títulos obtenidos en el exterior requerirán para su validez, de la convalidación por parte del Ministerio de Educación Nacional o de la autoridad competente.

NOTA 7: El **COMITENTE VENDEDOR** podrá contratar o vincular personal técnico/ tecnólogo -profesional adicional necesario para cumplir satisfactoriamente con el objeto contractual en los tiempos establecidos.

3. Condiciones Técnicas Lote 3:

3.1. CERTIFICACIÓN COMPROMISO CONDICIONES TÉCNICAS.

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá adjuntar certificación de compromiso de cumplimiento de todas las características técnicas exigidas en los documentos de condiciones especiales DCE.

3.2. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS MÍNIMAS DEL EQUIPO DE TRABAJO

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá acreditar la participación, como mínimo, del siguiente equipo de trabajo con las siguientes características:

Cada profesional del equipo de trabajo deberá acreditar:

- Diploma o acta de grado.
- Tarjeta profesional, en los casos que aplique

Rol	Objeto del perfil	Perfil	Experiencia
Gerente del proyecto	Responsable de ser el enlace oficial entre el comitente vendedor y el comitente comprador, de presentar los entregables en los tiempos establecidos y de velar por el cumplimiento de las obligaciones contractuales	Un Ingeniero de Sistemas y/o Electrónico y/o Telecomunicaciones graduado con matrícula profesional Esta última con fecha de expedición de por lo menos 3 años anterior a la fecha de	Experiencia como PM en proyectos de instalaciones, soporte y/o mantenimiento en soluciones de red de la marca de los equipos de red ofrecidos de por lo menos 1 año.

		<p>cierre del proceso, con certificación en PMP y quien deberá coordinar, supervisar, administrar y comunicar todas las tareas del proyecto de manera permanente. dicho ingeniero deberá estar vinculado directamente con el oferente</p>	<p>Experiencia como PM en proyectos de instalaciones y/o mantenimiento en proyectos de certificación de cableado estructurado categoría 6 - 1 año. Experiencia como PM en proyectos de instalaciones y/o mantenimiento en proyectos de certificación de cableado estructurado categoría 6a - 1 año.</p>
Responsable seguridad	Responsable de las solución de seguridad.	<p>Un ingeniero de sistemas, graduado con matrícula profesional, esta última con fecha de expedición de por lo menos 3 años anterior a la fecha de cierre del proceso. Para su verificación deberá presentar, según lo dispuesto por la Ley 842 de 2002 y la Ley 51 de 1986, diploma o acta de grado, copia de su tarjeta o matrícula profesional y certificado de vigencia expedido por la entidad competente.</p>	<p>Experiencia en instalaciones, soporte y/o mantenimiento en soluciones de seguridad de la marca ofrecida de por lo menos 2 años.</p> <p>El personal propuesto deberá realizar la función de instalación, configuración y puesta en marcha de la solución ofertada (Firewall)debe estar certificado en para lo cual deberán adjuntar certificados del fabricante (nivel NSE6, NSE7), con fecha de expedición menor a 3 años a partir de la presentación de la oferta, con el fin de garantizar que está vigente y que el personal tiene los conocimientos sobre las últimas versiones, equipos y funcionalidades liberadas por el fabricante.</p>
Especialista en switches con conocimientos hpe 3com	Responsable por la instalación, puesta en marcha, mantenimiento y soporte de la solución de switches.	<p>Un ingeniero de sistemas, graduado con matrícula profesional, esta última con fecha de expedición de al menos 4 años a la fecha de cierre del proceso. Para su verificación deberá presentar, según lo dispuesto por la Ley 842 de 2002 y la Ley 51 de</p>	<p>Experiencia en instalaciones, soporte y/o mantenimiento en soluciones la marca HPE y 3COM de por lo menos 1 año. Experiencia en instalaciones, soporte y/o mantenimiento en soluciones de la marca ofrecida para los equipos</p>

		1986, diploma o acta de grado, copia de su tarjeta o matricula profesional y certificado de vigencia expedido por la entidad competente.	de red - por lo menos 2 años. El personal propuesto deberá realizar la función de instalación, configuración y puesta en marcha de la solución ofertada (Switch) debe estar certificado en para lo cual deberán adjuntar certificados del fabricante, con fecha de expedición menor a 3 años a partir de la presentación de la oferta, con el fin de garantizar que está vigente y que el personal tiene los conocimientos sobre las últimas versiones, equipos y funcionalidades liberadas por el fabricante.
Especialista cableado	Responsable de la instalación y mantenimiento del cableado estructurado.	Un ingeniero electrónico o de sistemas, graduado con matrícula profesional, esta última con fecha de expedición de al menos 3 años a la fecha de cierre del proceso. Para su verificación deberá presentar, según lo dispuesto por la Ley 842 de 2002 y la Ley 51 de 1986, diploma o acta de grado, copia de su tarjeta o matricula profesional y certificado de vigencia expedido por la entidad competente.	Experiencia en instalaciones y mantenimiento de cableado estructurado de por lo menos 3 años. Experiencia en implementación de por lo menos dos proyectos donde se haya certificado el cableado estructurado CAT 6A (Esta información se podrá extraer de las certificaciones presentadas para la validación de los 3 años de experiencia). El personal propuesto deberá realizar la función configuración, depuración y puesta en marcha de los requerimientos de cableado solicitados en el Documento de Condiciones Especiales DCE.

Nota 1: Atendiendo a que durante la etapa de trabajo de campo existe personal que debe realizar trabajo en alturas, el **COMITENTE VENDEDOR** debe certificar que el profesional que realice trabajos en alturas, cuente con licencia en trabajo en alturas y su respectivo certificado de reentrenamiento vigente.

NOTA 2 Las certificaciones que alleguen para los perfiles solicitados deberán contener, como mínimo la siguiente información:

Nombre del Contratante	
Nombre del Contratista	
Fecha de inicio	
Fecha terminación	Duración meses
Objeto del contrato o funciones (según corresponda)	Cargo ocupado
Persona de contacto para verificación	
Teléfono	
Dirección	
e-mail o página web	

Nota 3: No se aceptan auto-certificaciones, facturas, ni cuentas de cobro, ni documentos similares para acreditar la experiencia mínima habilitante. El **COMITENTE COMPRADOR** efectuará las confirmaciones de rigor con el fin de validar la información y documentos aportados. En caso de inconsistencia de la información o inexactitud manifiesta sobre lo certificado, la certificación será tomada por no válida.

Nota 4: En el evento en que, dentro de la ejecución del contrato, alguno de los integrantes del equipo ofertado, deba ser remplazado, éste deberá cumplir con las mismas condiciones o superiores a las inicialmente ofertadas; en todo caso, esta modificación se efectuará previa aceptación expresa y escrita del **COMITENTE COMPRADOR** y deberán mediar causas insuperables acreditadas. En ningún caso podrá iniciar labores sin la aprobación por parte del **COMITENTE COMPRADOR**.

NOTA 5: El **COMITENTE VENDEDOR** deberá incorporar cartas de compromiso del personal, en las cuales precisen el compromiso de éste para incorporarse y mantenerse en la ejecución de la presente negociación en todas las condiciones previstas. El **COMITENTE VENDEDOR** podrá ampliar el equipo de personal en caso de requerirse, sin sobrepasar los costos presentados.

Nota 6: Cuando en ejercicio de su profesión haya prestado sus servicios en el mismo período a una o varias instituciones, el tiempo de experiencia se contabilizará por una sola vez. Cuando las certificaciones indiquen una jornada laboral inferior a ocho (8) horas diarias, el tiempo de experiencia se establecerá sumando las horas trabajadas y dividiendo el resultado por ocho (8). En caso de no diligenciarse o no encontrarse en los documentos aportados las fechas de inicio, terminación del contrato y expedición de la certificación con día, mes y año, el **COMITENTE COMPRADOR** tomará el último día de cada mes como fecha de inicio y el primer día de cada mes como fecha de terminación, y el último mes del año como mes de inicio y el primer mes del año como mes de finalización.

Nota 7: TÍTULOS Y CERTIFICADOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR: El artículo 2.2.2.3.4 del Decreto 1083, señala que los estudios realizados y los títulos obtenidos en el exterior requerirán para su validez, de la convalidación por parte del Ministerio de Educación Nacional o de la autoridad competente.

9. REVISIÓN Y ACEPTACIÓN DOCUMENTAL

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

Una vez adjudicada la operación, los documentos soporte de los requisitos del comitente vendedor deberán ser solicitados

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

La sociedad comisionista compradora se obliga a informar a la Unidad de Gestión de Estructuración de Negocios mediante certificación suscrita por el representante legal, manifestando el cumplimiento y aceptación de los documentos, en caso de rechazo por parte del comitente comprador de los documentos soporte de los requisitos de los comitentes vendedores deberá remitir comunicación en este sentido a la Unidad de Gestión de Operaciones, en ambos casos el término máximo será el tercer (3) día hábil siguiente a la rueda de negociación, de no hacerlo se entenderá la aceptación de estos por parte del comitente comprador.

10. OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA Y COMITENTE VENDEDOR

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

Obligaciones generales lote 1:

OBLIGACIONES GENERALES COMITENTE VENDEDOR

1. Dar cumplimiento al contenido de la presente ficha técnica de negociación, los documentos de condiciones especiales y las disposiciones normativas que resulten aplicables durante toda la ejecución de la negociación.
2. Brindar la garantía por la totalidad de los bienes, tal y como esta discriminado en los documentos de condiciones especiales.
3. Obrar con lealtad y buena fe, en las distintas etapas contractuales evitando dilaciones y entramientos.
4. Dar estricto cumplimiento de las condiciones de participación establecidas en la ficha técnica de negociación.
5. Sin perjuicio de la autonomía técnica y administrativa, atender las instrucciones y lineamientos que durante el desarrollo de la Negociación se le impartan por parte de la entidad o el supervisor designado por el comitente comprador.
8. Obrar con lealtad y buena fe, en las distintas etapas contractuales evitando dilaciones y entramientos.
9. Constituir las garantías requeridas tanto por el Sistemas de Compensación y Liquidación de la Bolsa, como las requeridas por el COMITENTE COMPRADOR, dentro de los términos correspondientes en el presente documento.
10. Garantizar absoluta confidencialidad de la información propia del comitente comprador a la que tenga acceso con ocasión de la ejecución de la negociación.
11. Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social integral y aportes parafiscales correspondiente a su personal.
12. En caso de desarrollar actividades en las instalaciones del comitente comprador, en ejecución de la negociación, deberá responder por el buen uso de los espacios y de pérdidas que logren ser atribuibles a su personal.
13. Las que le imparta el COMITENTE COMPRADOR o la persona que éste designe de conformidad con lo establecido en la ficha técnica de negociación y los documentos de condiciones especiales, y que garanticen el cabal y oportuno cumplimiento del objeto de la Negociación.
14. El Comitente Vendedor dispondrá de su infraestructura, capacidad administrativa y técnica para garantizar equipos de trabajo idóneos acorde al perfil requerido, que permitan concluir todos los requisitos del proyecto solicitado en el presente documento y en el documento de condiciones especiales.
15. Al inicio del proyecto, el Comitente Vendedor entregará al supervisor un cronograma detallado indicando las actividades, tiempos y relaciones de actividades previas y simultáneas que indiquen el desarrollo del proyecto, este debe ser aprobado previamente por el COMITENTE COMPRADOR.
16. Cumplir con el cronograma presentado para la ejecución del presente proyecto.

17. Definir y entregar la Planeación del presente proyecto.
18. Cumplir y aplicar el diligenciamiento de todos y cada uno de los parámetros y exigencias que conforman el Documento de Condiciones Especiales, de manera íntegra y eficiente.
19. Reportar al supervisor designado, de manera inmediata, cualquier novedad o anomalía que afecte la ejecución del proyecto.
20. No revelar a terceros, ni utilizar directa o indirectamente la información confidencial a la que tenga acceso durante el desarrollo del proyecto (información de investigación, técnica, económica, comercial, clientes, productos y demás información).
21. Remitir periódicamente al COMITENTE COMPRADOR los informes sobre el avance del proyecto, al menos una vez al mes durante los cinco (05) primeros días hábiles de cada mes. Tales informes deben presentar como mínimo el cronograma de ejecución con avance porcentual en tiempo, ejecución y recursos, las novedades que se han presentado en el desarrollo de la ejecución durante el mes, las autorizaciones de pago y los soportes de cumplimiento del Comitente Vendedor. Debe contener un capítulo con el análisis de los recursos financieros del proyecto y su disposición mes a mes. Igualmente, el informe contendrá un capítulo sobre los aspectos de Seguridad y Salud en el Trabajo, reportando si sucedieron accidentes de trabajo y el trámite realizado en cada caso, además deberá entregar un informe final al finalizar el proyecto el cual debe contener la información correspondiente de las actividades desarrolladas a lo largo del desarrollo del proyecto.
22. El Comitente Vendedor velará para que el personal que labore en el proyecto cumpla en todo momento la normatividad de Seguridad y Salud en el Trabajo en materia de dotación de seguridad, cumplimiento estricto en las afiliaciones y pagos al sistema de seguridad social, además allegará en los informes todos los soportes de dichas afiliaciones y pagos, soportes del buen uso de elementos de protección, registro de charlas o capacitaciones en seguridad industrial, soportes de vacunación contra tétano y fiebre amarilla de todo el personal que labore en campo.
23. Usar todos los elementos tecnológicos que se encuentren a disposición en el mercado para realizar las actividades, asegurando el cumplimiento del objeto contractual en los plazos establecidos.
24. Responder por cualquier tipo de reclamación, judicial o extrajudicial, que instaure, impulse o en la que coadyuve el personal, los subcontratistas o un tercero contra el COMITENTE COMPRADOR, por causa o con ocasión del proyecto.
25. Estar en permanente contacto con el supervisor designado por parte del COMITENTE COMPRADOR, para adelantar las actividades técnicas que le competan en desarrollo del proyecto y facilitar la coordinación de las mismas con el personal de la entidad.
26. Disponer de un gerente de proyecto quien actuará como contacto directo entre el COMITENTE COMPRADOR y el Comitente Vendedor ante cualquier duda técnica, jurídica, financiera o administrativa, quien debe estar en permanente contacto presencial, telefónico o por vía electrónica con el supervisor del proyecto.
27. Aplicar y atender las observaciones, solicitudes y sugerencias que formule el supervisor del contrato y realizar los ajustes a que haya lugar.
28. Participar en reuniones y sesiones de trabajo en las que se haga necesaria o conveniente su asistencia, relacionada con el objeto de la negociación, para monitorear el estado de la operación
29. Realizar presentación de resultados ante el comité de dirección del COMITENTE COMPRADOR y donde el Supervisor designado por el comitente comprador lo considere necesario.
30. No acceder a peticiones o amenazas de quien actúa por fuera de la Ley con el fin de obligarlos a hacer u omitir algún acto o hecho.
31. Asumir los costos derivados de fletes, seguros, bodegaje y movimiento de técnicos, si tuvieran lugar.
32. El Comitente Vendedor deberá responder a los requerimientos o solicitudes realizadas por el supervisor del contrato en el tiempo de ejecución del mismo.
33. Asumir todo el proceso de instalación, configuración, soporte, mantenimiento, traslado, licenciamiento y/o actualización, y diagnóstico DRP, objeto del presente contrato y con las características detalladas en el Documento de Condiciones Especiales, las cuales deben ser entregadas dentro de un plan de trabajo, con un cronograma donde se estipule el levantamiento de información relativo a cada componente, y el respectivo entregable, al iniciar el proyecto.

34. La empresa contratada será responsable de los daños que ocasionen los ingenieros contratados en la mala manipulación de equipos servidores y/o aplicativos de propiedad del COMITENTE COMPRADOR, respondiendo plenamente con la solución y operatividad de la incidencia presentada.
35. El Soporte y Mantenimiento objeto del actual proceso de negociación debe ser **mínimo por 1 año**, en esquema de atención 7x24, y se debe mantener las garantías de fábrica de los equipos suministrados objeto del presente proceso por lo **menos tres años**.
36. Se debe incluir transporte, entrega, instalación, configuración y puesta en marcha de cada una de las soluciones requeridas.
37. El Comitente Vendedor será responsable de todos los trámites, gastos de importación y nacionalización a que haya lugar, así como del pago de las tasas e impuestos que se puedan ocasionar para el cumplimiento del contrato, corriendo con los gastos de transporte hasta el sitio de instalación final.
38. El Comitente Vendedor deberá entregar la descripción de los activos suministrados en desarrollo del objeto de negociación con su respectivo valor de acuerdo a los formatos suministrados por la supervisión designado.
39. Todos los costos como transporte, manutención, mano de obra, entre otros, en que incurra el Comitente Vendedor en aplicación y atención de reclamos dentro de la garantía descrita, estarán a su cargo y en ningún caso ocasionaran pago adicional por parte del COMITENTE COMPRADOR.
40. El Comitente Vendedor cumplirá con los requerimientos del concepto del Centro de Gestión Social y Ambiental – CEGAS y Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo – SGSST, Dichos requerimientos complementan las demás normas y protocolos de seguridad internos de la empresa del Comitente Vendedor, y el reglamento técnico de instalaciones eléctricas- RETIE.
41. El Comitente Vendedor deberá cumplir con las normas de seguridad personal e industrial requeridas para la implementación de la infraestructura de comunicaciones instaladas en sitio.

OBLIGACIONES ESPECIALES DEL COMITENTE VENDEDOR

1. Suministrar conforme al documento de condiciones especiales, los bienes relacionados en la ficha de negociación, en la forma y lugar establecido, los cuales deberán cumplir con las condiciones técnicas establecidas en los documentos de condiciones especiales.
2. Instalar los equipos con las últimas actualizaciones disponibles de todos los componentes del Software.
3. Garantizar que todos los componentes internos de los equipos deben venir contramarcados y certificados por el fabricante.
4. Suministrar los equipos, accesorios y software necesarios debidamente instalados y licenciados.
5. Conceder las garantías técnicas emitidas por los fabricantes, según se especifica en la presente ficha técnica de negociación y documentos de condiciones especiales.
6. Suministrar conforme al documento de condiciones especiales, los bienes relacionados en la ficha de negociación, en la forma y lugar establecido, los cuales deberán cumplir con las condiciones técnicas establecidas en los documentos de condiciones especiales.
7. Asumir por cuenta propia todos los costos y gastos que se generen por concepto de alistamiento, transporte, empaque, carga, descarga y entrega en sitio de los elementos objeto de la Negociación en el lugar que le indique el supervisor designado por parte del COMITENTE COMPRADOR, en el lugar indicado por el comitente comprador.
8. Brindar capacitación a los funcionarios del comitente comprador, en los temas relacionados con el funcionamiento y demás aspectos necesarios de los bienes objeto de adquisición.
9. Al momento de la entrega de los bienes objeto de adquisición el comitente comprador, deberá adjuntar los catálogos de los equipos en idioma castellano.
10. El comitente vendedor estará en la obligación de suministrar mantenimiento preventivo en sitio una vez por año durante la vigencia del periodo de la garantía de los equipos, el cronograma se coordina con el supervisor designado. Una vez realizado el mantenimiento preventivo, se debe garantizar el correcto funcionamiento de los equipos, así como la información almacenada en los discos duros. Si existe pérdida de información durante el proceso de soporte o de mantenimiento, ésta debe ser recuperada en un plazo no mayor a **2 días hábiles**.

11. El soporte y garantía de calidad para los equipos a entregar es de **3** años en sitio de instalación, a partir de la fecha de firma del Acta de Recepción de la totalidad de los bienes, firmada por el Supervisor designado por el comitente comprador; debe incluir el cambio de piezas con repuestos nuevos y originales. Durante el plazo de la garantía, el **COMITENTE VENDEDOR**, deberá prestar el **SOPORTE** técnico en sitio, cumpliendo los siguientes requerimientos:

- Contar con Centros Autorizados de Servicio, para atender las garantías ON SITE.
- Proporcionar dentro de los 15 siguientes a la celebración de la negociación el procedimiento de atención por garantía para los equipos suministrados, donde se incluya suministrar un número telefónico de atención de contacto para el soporte técnico.
- Cumplir con los tiempos de atención y solución para los Equipos de infraestructura reportados por fallas, o en caso de no brindar atención y/o solución oportuna en este mismo tiempo, entregar el Equipo de infraestructura de soporte y/o cambio definitivo, de acuerdo a la siguiente distribución:
 - ✓ Si transcurridos 3 días hábiles posteriores a la entrega del equipo de soporte no se ha dado solución definitiva, deberá hacer cambio definitivo del equipo por un equipo nuevo de características técnicas iguales o superiores al reportado, y realizar la respectiva Acta de Cambio firmada por las partes.
 - ✓ En el caso de corresponder a un cambio definitivo, deberá realizar un “Acta de Cambio”, donde se indiquen los números de serial del equipo a reemplazar y del nuevo. Si éste corresponde a un modelo diferente al que se va a reemplazar, indicar el modelo y las especificaciones técnicas de la nueva máquina, las cuales deberán ser iguales o mejores a las del equipo a reemplazar el cual tendrá un periodo de garantía igual al faltante del equipo de cambio. Cuando el periodo de garantía faltante sea menor de un año, como mínimo se deberá tener un año de garantía para el equipo que se entrega de reemplazo.
 - ✓ Si se presentan 3 fallas reiterativas de una misma parte de un mismo equipo; se deberá hacer el reemplazo de la parte, la cual deberá ser original y nueva. Si la falla persiste, se deberá hacer cambio definitivo del equipo, por otro nuevo y de características técnicas iguales o mejores de que se retira y realizar el acta de cambio definitivo.
 - ✓ Si se presentan fallas reiterativas de una misma parte en al menos el 10% de la totalidad de los equipos, el Comitente Vendedor, deberá cambiar la(s) parte(s) en todos los equipos entregados con ocasión de la negociación con el fin de garantizar que la falla no se presente en los demás equipos.
 - ✓ Garantizar stock de repuestos originales durante 5 años a partir de la celebración de la rueda de negociación, certificado directamente por el fabricante.

12. Las demás propias del objeto de la Negociación.

Obligaciones generales lote 2:

Se entiende WCM como una herramienta que permita la Integración de 2 portales web (<http://www.ipse.gov.co/>, 190.216.196.84/cnm/) e Integración de Intranet 190.216.196.84/cnm/ en un único portal web centralizado (WCM).

Actualmente el **COMITENTE COMPRADOR** tiene 2 portales web (<http://www.ipse.gov.co/>, 190.216.196.84/cnm/) y la Intranet 190.216.196.84/cnm/.

1. El **COMITENTE VENDEDOR** deberá ofrecer una metodología para la implementación que implique: análisis, diseño, desarrollo, pruebas, puesta en funcionamiento, transferencia de conocimiento, migración de contenidos, operación y mantenimiento de la presente negociación a nivel general.
2. Remitir periódicamente al **COMITENTE COMPRADOR** los informes en medio físico y magnético sobre el avance de la presente negociación, al menos una vez al mes durante los cinco (05) primeros días hábiles de cada mes. Tales informes deben presentar como mínimo el cronograma de ejecución con avance porcentual en tiempo, resultados y avances de compromisos, las novedades que se han presentado en el desarrollo de la ejecución

durante el mes, las autorizaciones de pago y los soportes de cumplimiento del **COMITENTE VENDEDOR**. Debe contener un capítulo con el análisis de los recursos financieros de la presente negociación, el informe contendrá un capítulo sobre los aspectos de Seguridad y Salud en el Trabajo, reportando si sucedieron accidentes de trabajo y el trámite realizado en cada caso, además deberá entregar un informe final al finalizar el contrato el cual debe contener la información correspondiente de las actividades desarrolladas a lo largo del desarrollo de la presente negociación.

3. Cumplir y aplicar el diligenciamiento de todos y cada uno de los parámetros y exigencias que conforman el documento de condiciones especiales, de manera íntegra y eficiente.
4. Reportar al interventor y/o supervisor de la presente negociación, de manera inmediata, cualquier novedad o anomalía que afecte la ejecución de la presente negociación.
5. No revelar a terceros, ni utilizar directa o indirectamente la información confidencial a la que tenga acceso durante el desarrollo de la presente negociación (información de investigación, técnica, económica, comercial, clientes, productos y demás información).
6. Velar para que el personal que labore en la presente negociación cumpla en todo momento la normatividad de Seguridad y Salud en el Trabajo en materia de dotación de seguridad, cumplimiento estricto en las afiliaciones y pagos al sistema de seguridad social, además allegará en los informes todos los soportes de dichas afiliaciones y pagos, soportes del buen uso de elementos de protección, registro de charlas o capacitaciones en seguridad industrial, soportes de vacunación contra tétano y fiebre amarilla de todo el personal que labore en campo.
7. Responder por cualquier tipo de reclamación, judicial o extrajudicial, que instaure, impulse o en la que coadyuve el personal, los subcontratistas o un tercero contra el comitente comprador, por causa o con ocasión de la presente negociación.
8. Disponer de un gerente de proyecto quien actuará como contacto directo entre el **COMITENTE COMPRADOR** y el **COMITENTE VENDEDOR** ante cualquier duda técnica, jurídica, financiera o administrativa, quien debe estar en permanente contacto en sitio, telefónico y por vía electrónica con el supervisor de la presente negociación según sea la necesidad que establezca el supervisor de la presente negociación por parte de **COMITENTE COMPRADOR**.
9. Aplicar y atender las observaciones, solicitudes y sugerencias que formule el supervisor de la presente negociación y realizar los ajustes a que haya lugar.
10. El **COMITENTE VENDEDOR** dispondrá de su infraestructura, capacidad administrativa y técnica para garantizar equipos de trabajo idóneos acorde al perfil requerido, que permitan concluir todos los requisitos de la presente negociación solicitado en el presente documento y su Documento de Condiciones Especiales DCE.
11. El personal que haga parte de la empresa del **COMITENTE VENDEDOR**, deberá participar en reuniones y sesiones de trabajo en las que se haga necesaria o conveniente su asistencia, relacionada con el objeto de la presente negociación, para monitorear el estado de la presente negociación o suministrar información del mismo (Esta programación puede ser en sitio o remoto según sea la necesidad del **COMITENTE COMPRADOR**).
12. En el evento en que, dentro de la ejecución de la presente negociación, alguno de los integrantes del equipo ofertado, deba ser remplazado, éste deberá cumplir con las mismas condiciones o superiores a las inicialmente ofertadas; en todo caso, esta modificación se efectuará previa aceptación expresa y escrita del **COMITENTE COMPRADOR** y deberán mediar causas insuperables acreditadas. En ningún caso podrá iniciar labores sin la aprobación por parte del **COMITENTE COMPRADOR**.
13. Realizar presentación de resultados ante el comité de dirección del **COMITENTE COMPRADOR** y donde el Supervisor de la presente negociación lo considere necesario, estas actividades podrán solicitarse durante y hasta la fecha de finalización del tiempo de todos los servicios y garantías suministrados en la presente negociación.
14. No acceder a peticiones o amenazas de quien actúa por fuera de la Ley con el fin de obligarlos a hacer u omitir algún acto o hecho.
15. El **COMITENTE VENDEDOR** deberá responder a los requerimientos o solicitudes realizadas por el supervisor de la presente negociación en el tiempo de ejecución del mismo.

16. El **COMITENTE VENDEDOR** será responsable de los daños que ocasionen los ingenieros a su cargo en la mala manipulación de equipos servidores y/o aplicativos de propiedad del **COMITENTE COMPRADOR**, respondiendo plenamente con la solución y operatividad de la incidencia presentada.
17. El **COMITENTE VENDEDOR** cumplirá con los requerimientos del concepto del Centro de Gestión Social y Ambiental – CEGAS y Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo – SGSST, establecida en los documentos que hacen parte de esta negociación.
18. Se establece el horario para efectuar pruebas de verificación de funcionamiento de los servicios adquiridos, para la realización de los mantenimientos y configuraciones con la finalidad de ofrecer cumplimiento a los objetivos planteados, deberá ser entre las 7:00 am y las 4:00 pm, de lunes a viernes o según sea la necesidad del caso se reprogramará con el visto bueno del supervisor.
19. Elaboración de matriz de cumplimiento según normatividad actual que permita hacer seguimiento de las adecuaciones a realizar por cada norma (Debe tener en cuenta la normatividad del numeral Cumplimiento normativo del portal web implementado (WCM))
20. Pruebas de cumplimiento por módulos creados según la necesidad de la matriz de cumplimiento según normatividad actual.

FORTALECER EL SISTEMA DE GESTIÓN DOCUMENTAL ORFEO.

Contratar los servicios de ingeniería especializada para actualizar, mantener y dar soporte al sistema de gestión documental ORFEO.

El **COMITENTE COMPRADOR** en el marco de su misión y visión institucional, está comprometido con la implementación de soluciones energéticas estructurales para las Zonas No Interconectadas del país - ZNI, con énfasis en las fuentes alternas de energía. Para apoyar el cumplimiento a su misionalidad, lo cual redundara en el beneficio de las condiciones de vida de los habitantes de estas zonas, el comitente comprador plantea la necesidad de fortalecer los procesos de innovación tecnología que lidera la Dirección General, dotándolos de herramientas y tecnología soportadas que funcionen óptimamente y que estén en constante evolución, debidamente operadas, administradas y mantenidas, con su respectiva actualización y renovación de licenciamiento, con esquemas seguros y controlados, garantizando un buen funcionamiento de los frentes de apoyo con lo que cuenta la Entidad.

El Comitente Comprador, acorde con las disposiciones constitucionales y legales vigentes y con el objeto de satisfacer necesidades de interés general, considera necesario y oportuno adelantar una negociación que incluya el soporte, mantenimiento, actualización e ingeniería especializada para el sistema de información de la gestión documental ORFEO.

ORFEO es un software libre de gestión documental, de origen colombiano, creado por la Superintendencia de Servicios Públicos. ORFEO permite gestionar electrónicamente la producción, el trámite, almacenamiento digital y la recuperación de documentos, reduciendo su manejo en papel, garantizando la seguridad de la información y la trazabilidad de cualquier proceso que se implemente mediante su funcionalidad.

El **COMITENTE COMPRADOR** hace varios años implementó el sistema ORFEO que a la fecha se encuentra en producción, sobre el cual se han realizado adaptaciones a la medida en el transcurso del tiempo. La última actualización realizada fue en el año 2016 con soporte hasta marzo de 2018, sin embargo, han surgido nuevas necesidades de adecuaciones. Por lo tanto, se necesita contar con profesionales idóneos que realicen desarrollos, actualizaciones, nuevas disposiciones legales, adecuaciones de funcionamiento, perfeccionamiento de los procedimientos y atención a posibles errores o fallas y demás incidentes. Que le permitan al comitente comprador disponer de una herramienta de gestión documental actualizada y con soporte durante un (1) año.

ORFEO le permite al **COMITENTE COMPRADOR** el control, seguimiento y consulta de los documentos internos y externos que son generados por las diferentes áreas de la institución y los que os que ingresan en ésta.

La arquitectura usada es cliente/servidor, con dos (2) servidores virtuales, uno de aplicaciones y el otro donde se almacena la base de datos, funcionando en entorno Web local relacionados a continuación:

- Servidor de aplicaciones: cuenta con las siguientes características.
 - a. sistema operativo Linux CentOS versión 6.8.
 - b. Orfeo 4.5 (Versión Actual).
 - c. Apache 2.2 – PHP 5.6.

- Servidor de base de datos: cuenta con las siguientes características.
 - a. Sistema Operativo Oracle Linux 6.4.
 - b. Motor de base de datos Oracle 11g a 64bit (Standard Edition One).

Su desarrollo está constituido en PHP, JavaScript, HTML, Perl, Adobe y la conexión a la base de datos es por medio de OCI 8, teniendo en cuenta que la base de datos se encuentra en Oracle, de igual forma por ser código libre se encuentra soportado en una comunidad, que realiza; funcionalidades, versiones, actualizaciones, foros de consulta, entre otros.

Obligaciones generales lote 3:

Para el cumplimiento del objeto de la presente negociación el comitente vendedor se obliga a proveer los recursos físicos, técnicos y humanos necesarios para cumplir con las siguientes obligaciones:

1. El **COMITENTE VENDEDOR** dispondrá de su infraestructura, capacidad administrativa y técnica para garantizar equipos de trabajo idóneos, que permitan concluir todos los requisitos de la presente negociación solicitado en presente documento.
2. Definir y entregar la Planeación de la presente negociación en los siguientes diez 10 días hábiles después de firmado el acta de inicio, este documento debe contener la descripción del valor de cada bien o servicio a suministrar al **COMITENTE COMPRADOR**.
3. Definir y entregar la Planeación de la presente negociación en los siguientes diez 10 días hábiles después de firmada el acta de inicio, este documento debe contener cronograma detallado, con fechas en cada una de las actividades que se desarrollarán para cumplir con las necesidades del **COMITENTE COMPRADOR**, con sus respectivos responsables, las cuales no pueden superar el plazo de ejecución de la presente negociación.
4. Entregar la documentación que evidencie la ejecución de las actividades de todo el proyecto en físico o digital radicada en el área de correspondencia del comitente comprador, incluyendo la del numeral “Concepto ambiental, de seguridad y salud en el trabajo”.
5. Cumplir y aplicar el diligenciamiento de todos y cada uno de los parámetros y exigencias que conforman el presente documento, de manera íntegra y eficiente.
6. Remitir periódicamente al **COMITENTE COMPRADOR** los informes en medio físico y magnético sobre el avance del proyecto, al menos una vez al mes durante los cinco (05) primeros días hábiles de cada mes. Tales informes deben presentar como mínimo el cronograma de ejecución con avance porcentual en tiempo, resultados y avances de compromisos, las novedades que se han presentado en el desarrollo de la ejecución durante el mes, las autorizaciones de pago y los soportes de cumplimiento del contratista. Debe contener un capítulo con el análisis de los recursos financieros del contrato el informe contendrá un capítulo sobre los aspectos de Seguridad y Salud en el Trabajo, reportando si sucedieron accidentes de trabajo y el trámite realizado en cada caso, además deberá entregar un informe final al finalizar el contrato el cual debe contener la información correspondiente de las actividades desarrolladas a lo largo del desarrollo del proyecto.
7. Para realizar los pagos, se deberá realizar una reunión entre el comitente vendedor y el supervisor de la presente negociación, donde se especifique y valide la entrega que el comitente vendedor está facturando y la documentación que

corresponde a la factura.

8. En las actividades de soporte o garantía de los equipos después de finalizado el plazo de ejecución de la presente negociación, se deberán presentar informes de ajustes o configuraciones realizadas cada vez que se modifique algo en los equipos.

9. Reportar al supervisor de la presente negociación, de manera inmediata, cualquier novedad o anomalía que afecte la ejecución de la presente negociación.

10. No revelar a terceros, ni utilizar directa o indirectamente la información confidencial a la que tenga acceso durante el desarrollo de la presente negociación (información de investigación, técnica, económica, comercial, clientes, productos y demás información).

11. El **COMITENTE VENDEDOR** velará para que el personal que labore en el proyecto cumpla en todo momento la normatividad de Seguridad y Salud en el Trabajo en materia de dotación de seguridad, cumplimiento estricto en las afiliaciones y pagos al sistema de seguridad social, además allegará en los informes todos los soportes de dichas afiliaciones y pagos, soportes del buen uso de elementos de protección, registro de charlas o capacitaciones en seguridad industrial, soportes de vacunación contra tétano y fiebre amarilla de todo el personal que labore en campo.

12. Usar todos los elementos tecnológicos que se encuentren a disposición en el mercado para realizar las actividades, asegurando el cumplimiento del objeto de la presente negociación en los plazos establecidos.

13. Responder por cualquier tipo de reclamación, judicial o extrajudicial, que instaure, impulse o en la que coadyuve el personal, los subcontratistas o un tercero contra el **COMITENTE COMPRADOR**, por causa o con ocasión de la presente negociación.

14. Disponer de un gerente de proyecto quien actuará como contacto directo entre el **COMITENTE COMPRADOR** y el **COMITENTE VENDEDOR** ante cualquier duda técnica, jurídica, financiera o administrativa, quien debe estar en permanente contacto en sitio, telefónico y por vía electrónica con el supervisor de la presente negociación según sea la necesidad que establezca el supervisor de la presente negociación por parte del **COMITENTE COMPRADOR**.

15. Aplicar y atender las observaciones, solicitudes y sugerencias que formule el supervisor de la presente negociación y realizar los ajustes a que haya lugar.

16. El personal que haga parte del **COMITENTE VENDEDOR**, deberá participar en reuniones y sesiones de trabajo en las que se haga necesaria o conveniente su asistencia, relacionada con el objeto de la presente negociación, para monitorear el estado de la presente negociación o suministrar información del mismo (Esta programación puede ser en sitio o remoto según sea la necesidad del **COMITENTE COMPRADOR**).

17. Realizar presentación de resultados ante el comité de dirección del comitente comprador y donde el Supervisor de la presente negociación lo considere necesario, estas actividades podrán solicitarse durante y hasta la fecha de finalización del tiempo de todos los servicios y garantías suministrados en la presente negociación.

18. No acceder a peticiones o amenazas de quien actúa por fuera de la Ley con el fin de obligarlos a hacer u omitir algún acto o hecho.

19. Asumir los costos derivados de fletes, seguros, bodegaje y movimiento de técnicos, si tuvieran lugar, incluye los equipos a suministrar en el proyecto y los que actualmente tiene el comitente comprador y que se deben trasladar de sede (Solo los que son objeto de la presente negociación y que se mencionan en el presente documento, después del análisis realizado se pueden presentar traslados de equipos).

20. El **COMITENTE VENDEDOR** deberá responder a los requerimientos o solicitudes realizadas por el supervisor de la presente negociación en el tiempo de ejecución del mismo.

21. El **COMITENTE VENDEDOR** será responsable de los daños que ocasionen los ingenieros contratados en la mala manipulación de equipos servidores y/o aplicativos de propiedad del **COMITENTE COMPRADOR**, respondiendo plenamente con la solución y operatividad de la incidencia presentada.

22. Se debe incluir el transporte con aseguramiento, entrega, instalación, configuración y puesta en marcha de cada una de las soluciones requeridas, a satisfacción para el **COMITENTE COMPRADOR**, con el fin de dejar en total operación la red del **COMITENTE COMPRADOR** en las instalaciones intervenidas.

23. Se establece el horario para efectuar pruebas de verificación de funcionamiento de los equipos instalados, para la realización de los mantenimientos y configuraciones con la finalidad de ofrecer cumplimiento a los objetivos planteados,

deberá ser entre las 7:00 am y las 5:00 pm, de lunes a viernes o según sea la necesidad del caso se reprogramará con el visto bueno del supervisor.

24. En el evento en que, dentro de la ejecución de la presente negociación, alguno de los integrantes del equipo ofertado, deba ser remplazado, éste deberá cumplir con las mismas condiciones o superiores a las inicialmente ofertadas; en todo caso, esta modificación se efectuará previa aceptación expresa y escrita del comitente comprador y deberán mediar causas insuperables acreditadas. En ningún caso podrá iniciar labores sin la aprobación por parte del comitente comprador.

11. GARANTÍAS ADICIONALES A CARGO DEL COMITENTE VENDEDOR

El comitente vendedor deberá constituir, suscribir y otorgar a favor del COMITENTE COMPRADOR, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la celebración de la rueda de negociación tratándose de persona jurídica individualmente o dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la celebración de la rueda de negociación tratándose de figuras asociativas (uniones temporales o consorcios), 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: INSTITUTO DE PLANIFICACION Y PROMOSION DE SOLUCIONES ENERGETICAS PARA LAS ZNI - IPSE

Tomador: Comitente vendedor.

Asegurado: ENTIDAD ESTATAL. Se aclara que en el texto de la póliza deberá incluirse la entidad con su respectivo NIT No. 899999048-2

CUMPLIMIENTO: Para cubrir los riesgos señalados en el numeral 3° del artículo 2.2.1.2.3.1.7 del Decreto 1082 de 2015.

SUFICIENCIA	VIGENCIA
20% del valor de la negociación, incluido el IVA	Igual a la del plazo para la ejecución de la negociación y seis (6) meses más

PAGOS DE SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES: Para cubrir los riesgos señalados en el numeral 4° del artículo 2.2.1.2.3.1.7 del Decreto 1082 de 2015.

SUFICIENCIA	VIGENCIA
5% del valor de la negociación	Igual a la del plazo para la ejecución de la negociación y tres (3) años más

CALIDAD DE LOS SERVICIOS A SUMINISTRAR: Para cubrirlos riesgos señalados en el numeral 6° del artículo 2.2.1.2.3.1.7 del Decreto 1082 de 2015.

SUFICIENCIA	VIGENCIA
20% del valor de la negociación	Igual a la del plazo para la ejecución de la negociación y un año mas

Responsabilidad Civil extracontractual y frente a terceros: Para cubrirlos riesgos señalados en el numeral 6° del artículo 2.2.1.2.3.1.8 del Decreto 1082 de 2015.

SUFICIENCIA	VIGENCIA
200 salarios mínimos legales mensuales vigentes	Igual a la del plazo para la ejecución de la negociación

PARÁGRAFO: Se debe anexar el recibo de pago de prima de las pólizas. Las Garantías y amparos señalados previamente, requieren de aprobación por parte del COMITENTE COMPRADOR y será modificada en los eventos que el COMITENTE COMPRADOR lo exija de conformidad a la normatividad vigente.

* Esta póliza deberá contener de manera expresa y en adición a la cobertura básica de predios, labores y operaciones, uso de armas y gastos médicos y los demás amparos estipulados por el Decreto 1082 de 2015. En esta póliza de responsabilidad civil extracontractual, el comitente vendedor debe aportar la constancia de pago de la prima correspondiente.

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.

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 5 días calendarios siguientes al evento, presentar el certificado de modificación de la garantía de conformidad con el nuevo plazo y/o valor pactados.

12. INTERVENTORÍA Y/O SUPERVISIÓN

El comitente comprador por cuenta de quien se celebra esta operación utilizará mecanismos de supervisión para verificar el cumplimiento de la misma. La supervisión velará por el cumplimiento estricto del objeto de la contratación y será ejercida **por el Líder del proceso de Gestión de TIC**, o por quien el ordenador del gasto designe por escrito, quien representará a la entidad ante el COMITENTE VENDEDOR para efectos del contrato que se suscriba, de conformidad con la normatividad vigente.

La supervisión trabajará en asocio con el COMITENTE VENDEDOR, con el fin de indicarle qué aspectos son necesarios corregir, modificar o aclarar, de forma tal que se puedan detectar los problemas con anticipación y se satisfagan los aspectos mencionados en el pliego de condiciones y el contrato, dentro de los plazos previstos y condiciones acordados.

ANEXO No. 1

EXPERIENCIA ACREDITADA DEL PROPONENTE

Se deberá relacionar los contratos o certificaciones a ser verificados para el numeral EXPERIENCIA ACREDITADA DEL COMITENTE VENDEDOR de la Ficha Técnica de Negociación

Ítem	Contratante	Objeto	Fecha de suscripción	(%) de ejecución	Valor SMMLV
1					
2					
3					
TOTAL EN SMMLV					

NOTA: En todo caso el comitente vendedor deberá anexar los documentos conforme lo dispuesto en el ítem de **EXPERIENCIA ACREDITADA DEL PROPONENTE**.

En caso de discrepancia entre los datos incluidos en el presente anexo y las certificaciones adjuntadas por el oferente, la BMC tendrá en cuenta únicamente dichas certificaciones

(Firma del Proponente o de su Representante Legal)

ANEXO No. 2

CARTA DE COMPROMISO

Bogotá, día ____ del mes _____ de 2019

Señores:

BMC

Bogotá D.C. - Colombia.

Por medio de la presente, **(Nombre de la persona propuesta)**, me comprometo a participar exclusivamente con la empresa **(Nombre del Comitente Vendedor)**, la cual presenta propuesta para la presente negociación, desempeñando el rol descrito en el documento de condiciones especiales DCE.

En caso de aclaración comunicarse a través de los siguientes datos que se encuentran al pie de mi firma.

Nombre:

Rol:

Identificación:

Teléfono:

Mail:

Nombre:

Representante Legal del Comitente Vendedor

Identificación:

Teléfono:

Mail: