



BOLSA  
MERCANTIL  
DE COLOMBIA

**FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN MERCADO DE COMERCIALIZACION ENTRE  
PRIVADOS - MERCOP PARA EMPRESAS PRIVADAS**

FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN MODELO MERCADO DE COMERCIALIZACION ENTRE PRIVADOS -  
EN EL MERCOP- PARA EMPRESAS PRIVADAS  
TECNOLOGÍA



BOLSA  
MERCANTIL  
DE COLOMBIA

**FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN MERCADO DE COMERCIALIZACION ENTRE  
PRIVADOS - MERCOP PARA EMPRESAS PRIVADAS**

## 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:

- **ANUNCIOS PÚBLICOS:**

Corresponde a las publicaciones adelantadas por la Bolsa, para efectos de anunciar a los interesados el agotamiento de las etapas de MERCOP.

- **CLIENTE:**

Corresponde a la persona natural o jurídica de naturaleza privada que pretende adelantar a través del MERCOP la adquisición o enajenación de bienes, productos o servicios.

- **MERCADO DE COMERCIALIZACION ENTRE PRIVADOS:**

A través del mercado de comercialización entre Privados, en adelante “MERCOP” se celebrarán aquellas operaciones que tengan como objetivo la adquisición o venta de bienes, productos y/o servicios de inscritos en el SIBOL por cuenta de una Cliente

- **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 Comercialización entre Privados, denominada SCBC cuando actúa por cuenta del cliente comprador o SCBV cuando actúa por cuenta del cliente vendedor.

- **COMITENTE VENDEDOR:**

Corresponde al cliente, que individualmente o mediante figura asociativa (consorcio, unión temporal) pretende participar como vendedor y comprador en las negociaciones adelantadas en el Mercado de Comercialización entre Privados a través de una sociedad comisionista miembro de la Bolsa.

- **COMISIONISTA COMPRADOR:**

Corresponde a la sociedad comisionista miembro que actúa por cuenta del Cliente comprador.

- **COMISIONISTA VENDEDOR:**

Corresponde a la sociedad comisionista miembros que actúa por cuenta del cliente vendedor individualmente o a través de figura asociativa consorcio o unión temporal.

- **RUEDA DE NEGOCIACIÓN**

Las operaciones que celebren las sociedades comisionistas miembros a través del MERCOP deberán realizarse en la Rueda de Negocios bajo modalidad de rueda de viva voz mediante el pregón de posturas en rueda, bajo la metodología de negociación de mercado serializado, en los horarios fijados de conformidad con el presente

Reglamento, independiente del tipo de proceso de negociación utilizado para la realización de las operaciones, esto sin perjuicio de la posibilidad de llevar a cabo ruedas de viva voz de carácter extraordinario, en los términos establecidos en el artículo 3.2.1.1.2 del presente Reglamento.

- **FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN:**

Documento a través del cual se delimita el objeto del encargo que se confiere a la sociedad comisionista compradora y contiene las condiciones propias de la operación a celebrar en las modalidades de preselección objetiva, simple y simple con acuerdo previo.

- **FICHA TECNICA DE PRODUCTO DE BIENES, PRODUCTOS O SERVICIOS:**

Se refiere al documento elaborado con base en la Ficha Técnica SIBOL y que para determinado proceso de negociación en el MERCOP contendrá las calidades particulares de los bienes, productos y/o servicios a negociar en el proceso que corresponda, así como las demás condiciones de estos que se pretendan exigir en la negociación. La Ficha técnica de producto, bien o servicio hará parte integral de la Ficha Técnica de Negociación.

- **MODALIDADES DE NEGOCIACIÓN MERCOP**

Para la realización de las operaciones de enajenación o adquisición de bienes, productos, commodities y servicios en el MERCOP las sociedades comisionistas miembros podrán hacer uso de uno de los siguientes tipos de procesos:

*2. Proceso de Negociación Simple:* A través del Proceso de Negociación Simple la sociedad comisionista miembro, actuando por cuenta de su cliente, da inicio al proceso para la celebración de una posible operación, mediante la presentación de una solicitud a la Bolsa para que publique en su página de Internet la intención seria y real de adquirir o enajenar bienes, productos, commodities o servicios.

- **MODALIDADES DE NEGOCIACIÓN**

En los términos definidos corresponde al mejor precio o la mayor cantidad, según el tipo de puja que se haya determinado al momento del pregón de la postura, teniendo en cuenta si la postura fue de compra o venta.

- **GARANTÍAS:**

Garantías constituidas a través de pólizas que el cliente que resulta adjudicatario de las ruedas de negociación 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, las cuales se constituirán en los términos previstos por el cliente comprador o vendedor en la ficha técnica de negociación.

- **ADICIÓN**

Hace referencia a la posibilidad prevista en el artículo 3.7.2.1.1.5. del Reglamento que concede la posibilidad que en todas las operaciones que se lleven a cabo a través MERCOP se podrá pactar la entrega o recibo de cantidades adicionales a la cantidad base sobre la cual se negocia a cargo de una de las puntas, que se denomina el aceptante, y a favor de la otra, que se denomina el oferente.

- **ANTICIPOS DE PAGO EN EL PRECIO**

Hace referencia a la posibilidad concedida en el artículo 3.7.2.1.1.7. del Reglamento que concede la posibilidad de en las operaciones celebradas en el MERCOP se pacten anticipos del pago del precio de la operación.

- **CALIDAD DE LOS BIENES, PRODUCTOS O SERVICIOS**

Corresponden a las calidades y especificaciones establecidas en la respectiva ficha técnica del bien, producto o commodity, según hayan sido fijadas al momento de su inscripción en el SIBOL, o con las establecidas por las partes al momento de celebrar la operación siempre que ello sea admisible.

- **LUGAR DE ORIGEN**

Se entiende por entrega en el lugar de origen cuando al momento de celebrar la operación se establece que la sociedad comisionista vendedora cumple con la entrega en el lugar donde se encuentran los bienes, productos o commodities y es ella quien informa el sitio de entrega.

- **ENTREGA EN DESTINO**

Se entiende por entrega en destino cuando al momento de celebrar la operación se establece que la sociedad comisionista vendedora cumple con la entrega de los bienes, productos o commodities en el lugar donde informe la sociedad comisionista compradora

## 2. OBJETO

**Objeto de la Negociación:** La presente negociación tiene como objeto la adquisición, instalación, puesta en funcionamiento de elementos de tecnología con destino a Patrimonio Natural Fondo para la Biodiversidad y áreas protegidas, de conformidad con el procedimiento establecido en el Reglamento de Funcionamiento y operación de la Bolsa para el Mercado de Comercialización entre Privados MERCOP.

**Modalidad de Adquisición:** La negociación se realizará bajo la modalidad de puja por precio en una (01) operación:

OPERACIÓN	PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO ANTES DE IVA
1	TABLETS	1000	\$990.000.99

Las características técnicas propias de los bienes objeto de adquisición se encuentran detalladas en las fichas técnicas de producto 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, no incluye IVA.

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 **1<sup>1</sup> días *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. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo de los bienes a adquirir será: **NOVECIENTOS NOVENTA MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE (\$990,000,990)**, valor que NO incluye IVA de los bienes, comisiones, impuestos, tasas, gravámenes, costos de Bolsa ni Servicio de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías.

Por la naturaleza de los fondos, los recursos del programa son exentos de impuestos, tasas y contribuciones de orden nacional, del Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) y del impuesto a las ventas (IVA) según lo contemplado en el Decreto 1651 de 2021 el cual sustituyó los artículos 1.3.1.9.2 al 1.3.1.9.5 del Capítulo 9 del Título 1 de la Parte 3 del Libro 1 del Decreto 1625 de 2016. En tal sentido se adjunta el certificado de exención de impuesto expedida por la agencia presidencial para la cooperación internacional.

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

El plazo para la entrega de los bienes objeto de la presente negociación será de sesenta (60) días, contados a partir del sexto día hábil siguiente a la celebración de la rueda de negociación.

Nota : El contratista podrá realizar entregas parciales antes de que se cumplan los 60 días en cada uno de los departamentos con el fin avanzar en la ejecución de las entregas hasta obtener el número total de bienes en cada lugar establecido en la FTN

### 5. SITIOS DE ENTREGA DE LOS BIENES

La entrega de los bienes se deberá efectuar en:

Departamento	# Tablets	Dirección
Guaviare	156	Transversal 20 No 12-135. Villa del Parque. San José Guaviare
Meta	210	Carrera 44C No 33B-24. Barrió Barzal. Villavicencio
Caquetá	367	Carrera 2 bis No 32A-18. Barrio Yapurá Norte Florencia
Putumayo	267	Carrera 6B No 17A-25 Barrio El Peñón. Mocoa

<sup>1</sup> El cliente *deberá establecer el termino de anticipación con el que contará el comitente vendedor, para la entrega o no entrega de los bienes.*

## 6. 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:

El pago será del 100% previa entrega de la totalidad de los bienes , dentro de los 30 días hábiles siguientes a la entrega de los bienes , así como de la entrega de los documentos requeridos para el pago.

La documentación requerida para proceder con el pago debe ser entregada por el comitente vendedor al comitente comprador con copia a la sociedad comisionista compradora, a más tardar dentro de los cinco (5)<sup>2</sup> días hábiles siguientes a la entrega de los bienes objeto de adquisición, los cuales se describe a continuación<sup>3</sup>:

1. Factura (01) con la descripción de cada uno de los bienes objeto de entrega y con el cumplimiento de los requisitos legales, en original y sin tachones.
2. Certificaciones de los pagos correspondientes a los aportes al sistema general de seguridad social integral y demás aportes parafiscales debidamente suscritas por el representante legal o por el revisor fiscal si a ello hubiere lugar y copia de la planilla de dichos aportes, correspondientes a su personal.
3. Acta de entrega de los bienes, suscritos por el supervisor.
4. Acta de Recibo a satisfacción

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.

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

A efectos de participar en la Rueda de Negociación por cuenta del Comitente Vendedor, la Sociedad Comisionista Vendedora deberá entregar a la Bolsa, comunicación a través del correo electrónico [Unidadmcp@bolsamercantil.com.co](mailto:Unidadmcp@bolsamercantil.com.co) debidamente suscrita por su representante legal en el que indique los datos del comitente vendedor y la manifestación de que el mismo cumple la totalidad de requisitos establecidos en la presente ficha técnica de negociación y que cuenta con la capacidad de entregar los bienes en las condiciones y oportunidades establecidas por el cliente participante en MERCOP, adicionalmente deberá suministrar debidamente diligenciado y suscrito el Anexo 47 de la Circular Única de Bolsa.

Las certificaciones referidas en esta sección con todos los documentos señalados, deben ser entregados a más tardar el día hábil siguiente a la publicación del boletín informativo que convoca a rueda de negociación antes

<sup>2</sup> La entidad, deberá indicar claramente los días con los que cuenta el comitente vendedor, para la remisión de la información correspondiente.

<sup>3</sup> El cliente podrá incluir documentos adicionales a los acá incluidos, los cuales, correspondan a sus procedimientos internos.

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.

A más tardar dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a haber recibido los documentos la Dirección de Estructuración remitirá a las sociedades comisionistas que hayan radicado documentos, el resultado de la verificación documental, para lo cual, las sociedades comisionistas vendedoras deberán, el día hábil siguiente a más tardar a las 02:00 p.m. entregar los documentos sujetos a subsanación.

La sociedad comisionista vendedora deberá remitir comunicación suscrita por su representante legal en el manifieste que adelantó la debida diligencia en relación con su cliente, el cumplimiento de los deberes especiales definidos por el artículo 5.2.1.1.15 de Reglamento y las condiciones de participación fijadas en la ficha técnica de negociación definitiva.

Lo anterior, en los términos definidos por el artículo 3.1.2.3.7 de la Circular Única de Bolsa.

## **CONDICIONES JURÍDICAS DE PARTICIPACIÓN**

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

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

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

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 treinta (30) días calendario anteriores a la entrega de la documentación, en el que conste que la actividad económica que ejerce le permita celebrar y ejecutar la negociación.

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **6. Registro Único Tributario**

Documento de inscripción en el Registro Único Tributario, expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN –.

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

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

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

No podrán aparecer reportados en el Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República, de conformidad con lo exigido por el artículo 60 de la Ley 610 de 2000, para lo cual, deberá allegar el certificado 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).

#### **8. 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).

#### **9. 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).

## 10. CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

El comitente vendedor deberá allegar comunicación suscrita bajo la gravedad de juramento en el que manifiesta que validó la totalidad de los requisitos técnicos, jurídicos y financieros fijados en la ficha técnica de negociación como condiciones de participación y los cumple en su totalidad.

### 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, correspondiente a los estados financieros con corte a 2023 para lo cual, deberá allegar estados financieros y balance de resultados.

Adicionalmente la sociedad comisionista vendedora deberá allegar comunicación suscrita por su representante legal en el que manifieste que valido la información financiera de su cliente cumple los indicadores fijados en el presente requisito.

	INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
Operación 1	LIQUIDEZ (AC/PC)	Mayor o Igual a	1.0
	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (PT/AT)	Menor o Igual a	60%
	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES (UTO /GI)	Mayor o Igual a	0.40

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 comitente vendedor 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	0.09
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (UTO/Patr)*100	Mayor o Igual a	0.33

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:

- a) De acuerdo a la sumatoria de las partidas individuales, como el siguiente ejemplo: ***Liquidez = AC 1 + AC2 / PC1 + PC 2***

**CONDICIONES TÉCNICAS DE PARTICIPACIÓN**

## 1. REQUISITO DE EXPERIENCIA

### MODALIDAD EXPERIENCIA CON CERTIFICACIONES:

El comitente vendedor deberá allegar las certificaciones de los contratos con los que pretende acreditar experiencia debidamente ejecutados con entidades públicas y/o privadas, o negociaciones en el escenario de Bolsa, cuyo objeto haya sido comercialización y/o venta de equipos tecnológicos y/o computo por valor igual o superior a **MIL MILLONES DE PESOS M/CTE (\$1.000.000.000)**.

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

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

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

### ACREDITACIÓN DE EXPERIENCIA PARA UNIONES TEMPORALES Y/O CONSORCIOS

Cuando el comitente vendedor sea un consorcio o una unión temporal la experiencia será acreditada por conforme a las certificaciones presentadas con 1 o más certificados, de 1 o todos los integrantes del consorcio o unión temporal.

### EXPERIENCIA ACREDITADA EN LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA

Para el caso de experiencia en negociaciones en el escenario de Bolsa, la sociedad comisionista vendedora, deberá allegar comunicación suscrita por su representante legal, en el que indique las operaciones celebradas en este escenario por su comitente, que pretende sean aportadas al presente proceso de contratación.

Así, para la validación de la experiencia, la dirección de estructuración de negocios solicitará las certificaciones de las operaciones indicadas por la sociedad comisionista vendedora a través del aplicativo tecnológico dispuesto para estos efectos, y procederá a su validación adjuntándolas a la carpeta correspondiente.

## 2. CERTIFICACIÓN DE CONDICIONES DEL COMITENTE COMPRADOR

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

1. Que los bienes a entregar son nuevos, originales, no remanufacturados, 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.

### 3. CERTIFICACION DE GARANTÍA DE PRODUCTO

Certificación con fecha de expedición no mayor a cinco (5) 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 el tiempo indicado en la siguiente tabla, 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.

OPERACIÓN	PRODUCTO	GARANTIA DE FABRICA	TIEMPO GARANTÍA EXTENDIDA DEL COMITENTE VENDEDOR
1	TABLETS	1 año	6 meses más

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

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

### 4. CERTIFICACION DE FABRICANTE

Certificación suscrita por el representante legal del fabricante cuya fecha de expedición no sea mayor a quince (15) días calendario previa radicación de documentos que acredite:

- Al comitente vendedor como **Distribuidor Autorizado** de los bienes a negociar.
- Que cuenta con centros autorizados de servicios en la ciudad de Bogotá DC y el respaldo y suministro de partes que cubran la garantía mínima por el término de garantía así ::

OPERACIÓN	PRODUCTO	GARANTIA DE FABRICA
1	TABLETS	Un (01) año.

### 5. CERTIFICACION DE RELACION DE MARCAS

El comitente vendedor deberá radicar certificación bajo gravedad de juramento en la que relacione relacionen marca y modelo de los bienes que serán objeto de entrega.

Producto	Marca	Modelo

## **8. 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 COMITENTE VENDEDOR**

1. Dar cumplimiento al contenido de la presente ficha técnica de negociación, las fichas técnicas de producto 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 las fichas técnicas de producto.
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.

### **OBLIGACIONES ESPECIALES DEL COMITENTE VENDEDOR**

1. Suministrar conforme a las fichas técnicas de producto, los bienes relacionados en la ficha de negociación, en la forma y lugar establecido, los cuales deberán cumplir con las condiciones técnicas establecidas.
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 las fichas técnicas de producto.
7. Asumir por cuenta propia todos los costos y gastos que se generen por concepto de alistamiento, transporte,

empaques, 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 soporte y garantía de calidad para los equipos a entregar es el establecido en la presente Ficha Técnica, 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 (\_\_\_\_cinco (05) días\_\_\_\_) 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. El servicio de deberá proveer como mínimo en el horario de 7:00 a.m. a 6:00 p.m. en días hábiles durante los años de la garantía contratada.
- Cumplir con los tiempos de atención y solución para los Equipos de Cómputo reportados por fallas, o en caso de no brindar atención y/o solución oportuna en este mismo tiempo, entregar el Equipo de Cómputo de soporte y/o cambio definitivo, de acuerdo con la siguiente distribución:
- Si transcurridos (\_\_\_\_cinco (05) \_\_\_\_ ) 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 (\_\_\_\_tres (03) \_\_\_\_\_) 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 un años y seis meses, a partir de la celebración de la rueda de negociación, certificado directamente por el fabricante.

11. Las demás propias del objeto de la Negociación.

## 9. 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

Tomador: Comitente vendedor.

Asegurado: Patrimonio Natural Fondo para la Biodiversidad y Áreas Protegidas.

Se aclara que en el texto de la póliza deberá incluirse la entidad con su respectivo NIT No. 900064749-7.

- De Cumplimiento: por valor correspondiente al TREINTA POR CIENTO (30%) del valor de la operación, por el término de ejecución, contada desde el día de celebración de la operación, y seis (6) meses más.
- Calidad y correcto funcionamiento de los bienes: por valor correspondiente al CUARENTA POR CIENTO (40%) del valor de la operación, por el término de ejecución, contada desde el día de celebración de la operación y seis (6) más.

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 estas.

## 10. SUPERVISIÓN

La supervisión del contrato será el líder del Pilar 1 Gobernanza y Desarrollo Forestal Sostenible del programa Visión Amazonia – REM Colombia II.