

MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL



MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL
HOSPITAL MILITAR CENTRAL

Bogotá D.C., Mayo de 2015

ESTUDIO Y DOCUMENTOS PREVIOS DE LA SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA CUYO OBJETO ES LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN.

A continuación, se presenta el estudio previo de conveniencia y necesidad requerido conforme a lo dispuesto en el artículo 25, numeral 12 de la ley 80/93, artículo 87 de la Ley 1474 de 2011 y el decreto 1510 de 2013, artículo 20, para adelantar un proceso de selección y la consecuente celebración del contrato requerido.

1. ANTECEDENTES

En la actualidad el Hospital Militar Central cuenta con 602 licencias de clientes y una consola de administración de antivirus que buscan garantizar la seguridad de la red frente a posibles ataques de virus a los servidores y equipos de cómputo de la entidad y proteger la información que se envía a entidades externas. Se hace necesaria la renovación del licenciamiento de estas licencias para mantener cubiertos los activos de datos de la entidad.

2. DESCRIPCION DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD ESTATAL PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACION

El Hospital Militar Central con el fin de actualizar, fortalecer y mantener la infraestructura tecnológica en materia de seguridad de la información requiere la renovación del mantenimiento de 602 licencias de Endpoint.

3. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR CON SUS ESPECIFICACIONES ESENCIALES Y LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRAR.

3.1 OBJETO

El objeto del presente proceso es: "LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN".

3.2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS MÍNIMAS:

TABLA No 1

DESCRIPCION	CUMPLE SI/NO
El software y las licencias ofertadas deben ser originales, el oferente deberá adjuntar certificado.	
Debe incluir los siguientes productos: - Consola de Administración - Antivirus Para Servidores & Estaciones de Trabajo.	

"Salud – Calidad – Humanización"



• Anti-Spyware para Servidores & Estaciones de Trabajo. • Firewall de Escritorio • SiteAdvisor • Software de Antivirus & Anti-Spam para Servidores de Correo. • Host Intrusion Prevention System para Estaciones de trabajo • Control de Dispositivos • Auditoria de Políticas • Navegación Segura /	
Renovación Endpoint Protection Advance de 602 licencias 1 consola de administración por un año	
Agente que se instala en cada computadora y servidor que servirá como medio de comunicación entre las estaciones de trabajo y la consola de antivirus.	
Deberá permitir agregar varios usuarios de tipo administrador global, administrador de grupo, revisor global, revisor del sitio. Los revisores solo tienen acceso lectura.	
Los revisores o administradores de la consola pueden auditar las siguientes acciones: Logeos al servidor de antivirus cambio de perfiles o roles, cambio de contraseñas, Desinstalación de los agentes por eliminación, cambios de políticas, agregar o borrar sitios, grupos, computadoras o cuentas, renombrar sitios, grupos o máquinas. Esta característica es importante cuando se desea descubrir cambios ocurridos en el servidor de antivirus	
La consola deberá conectarse al sitio de actualizaciones de forma automática para verificar nuevas actualizaciones de spam, antivirus, anti-spyware, firmas de HIPS.	
Deberá mostrar la actualización en la consola local y la actualización que esta liberada por el Fabricante	
Deberá actualizar todas las maquinas que estén en la red encendidas no importando la hora, en un tiempo máximo de 60 minutos y mínimo de 30 minutos	
Ser flexible en la instalación por medio de login script, ejecutable, vía remota	
Deberá efectuar la instalación del antivirus, HIPS, Anti-Spyware, y demás productos de forma automática sin interrupción del usuario	
Deberá poder clasificar y ordenar las maquinas por rangos de dirección IP y mascara de red.	
Deberá permitir ver las políticas por cada producto y poder sacar una copia a la política de cada producto para generar una nueva sin afectar la política predeterminada.	
Se tiene información mínima o completa sobre el software y hardware de cada máquina.	
Debe permitir crear configuraciones por grupo, dominio o maquina sin afectar la estructura.	
Puede planificar una tarea de servidor: Mantenimiento de agente inactivo para especificar el período de tiempo que define a los agentes como inactivos y la acción que desea realizar en los equipos que tienen agentes inactivos. Esta tarea no desinstala el agente. Los equipos con agentes inactivos se pueden eliminar de la estructura de red, o migrar a un grupo específico para solución de problemas.	
La consola deberá detectar cualquier equipo nuevo que se conecte a la red.	
deberá proveer la dirección IP asignada por el DHCP o MAC Address , nombre de la máquina , Sistema operativo	
Deberá verificar si la maquina tiene agente o antivirus y permitir tomar una acción como envío de instalación de antivirus	

Generación de notificación vía SMTP, SNMP, Syslog o Mensaje de red informando sobre la nueva maquina	
La consola deberá incluir una herramienta que verifique si una aplicación o archivo existe dentro la maquina cliente o por medio de la llave del registro.	
Esta característica permite que se definan las reglas que filtran eventos de los productos manejados por el servidor de antivirus. Cuando los eventos o acontecimientos de los productos especificados, componen de una categoría específica se reciben y procesan un mensaje de notificación este se envía a las personas indicadas en su organización. Estos mensajes son configurables y se pueden enviar vía E-mail estándar, SMS, paginador del texto, o SNMP. Esta característica también proporciona la capacidad de ejecutar comandos externos específicos cuando las condiciones de una regla se cumplen.	
Deberá de generar reportes gráficos en charts y forma de pie	
Cada reporte debe tener la opción de efectuar un query para búsqueda de equipo, virus, hora, fecha etc.	
Los reportes deben como mínimo poder exportarse a pdf, excel,html, entre otros	
Deberá utilizar Cristal Reports para la generación de reportes.	
Deben Haber Reportes Gráficos de todos los productos instalados	
La consola deberá traer una herramienta para el mantenimiento de la base de datos para eliminar eventos de fechas anteriores	
Consola Global de Administración de Antivirus, Anti-Spyware, Host IPS, Cortafuegos de Escritorio, Antivirus & Anti-Spam para Servidor de Correo (Exchange) y Control de Dispositivos	
La interfaz debe ser 100% Web, no debe ser montada sobre IIS	
Deberá integrarse con el active directory teniendo las propiedades de efectuar un mirror del active directory y agregar las máquinas de forma automática.	
Deberá permitir hacer logon a la consola de antivirus utilizando las credenciales de la red con sus respectivos permisos	
Permitir crear repositorios remotos para la distribución del software de antivirus y actualizaciones en sitios remotos y minimizar el ancho de banda.	
Permitir crear repositorios vía UNC - FTP - HTTP	
Deberá replicar de forma manual o automática a través de tareas el software para las actualizaciones e instalaciones.	
Debe contar con UN UNICO AGENTE para la administración de los productos de protección del escritorio.	
El paquete de instalación del Agente no debe superar los 6MB para efectos de distribución por la red.	

CODIGO UNSPSC OBJETO DE VERIFICACION:

CLASIFICACION	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE
81 11 22	SERVICIOS BASADOS EN INGENIERIA, INVESTIGACION Y TECNOLOGIA	SERVICIOS INFORMATICOS	MANTENIMIENTO Y SOPORTE DE SOFTWARE

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa

Transversal 3ª No. 49-00 - Conmutador 3426868 Ext. 3002
Bogotá, D.C. – Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



3.3 IDENTIFICACION DEL CONTRATO A CELEBRARSE:

El contrato a celebrarse es de suministro de licencias.

4. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACION, INCLUYENDO LOS FUNDAMENTOS JURIDICOS

La Ley 1150 de 2007, "Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación de la Administración Pública", y el Decreto 1510 de 2013, "por medio del cual se reglamenta el Sistema de compras y contratación Pública" introduce nuevas e importantes aplicaciones a la mencionada Ley entre otros:

Se establecen cinco (5) modalidades de selección para contratar con el Estado: - licitación pública; - selección abreviada; - concurso de méritos; - contratación directa; y mínima cuantía.

Que mediante resolución No. 003 del 05 de enero de 2015, se precisan las cuantías para la vigencia de 2015 en materia de Contratación Estatal para el Hospital Militar Central

De acuerdo con lo señalado en las normas anteriores, se precisa que la escogencia del contratista para la ejecución del objeto que trata el presente estudio, se adelantará a través de la modalidad de **SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA**, establecida en el Artículo 2 de la ley 1150 de 2007, y en el artículo 59 del Decreto 1510 de 2013, teniendo en cuenta la naturaleza y cuantía del contrato, y en atención a que el presupuesto oficial previsto para el presente proceso de selección, no sobrepasa la menor cuantía de la Entidad, se concluye que la selección del contratista se realizará mediante selección abreviada de menor cuantía, la cual se regirá por lo dispuesto en la Ley 80 de 1993 y 1150 de 2007 y el Decreto 1510 de 2013 y demás normas que las modifiquen sustituyan y adicionen.

Artículo 59. Decreto 1510/2013 Procedimiento para la selección abreviada de menor cuantía. Además de las normas generales establecidas en el presente decreto, las siguientes reglas son aplicables a la selección abreviada de menor cuantía:

- 1. En un término no mayor a tres (3) días hábiles contados a partir de la fecha de apertura del Proceso de Contratación los interesados deben manifestar su intención de participar, a través del mecanismo establecido para el efecto en los pliegos de condiciones.*
- 2. Si la Entidad Estatal recibe más de diez (10) manifestaciones de interés puede continuar el proceso o hacer un sorteo para seleccionar máximo diez (10) interesados con quienes continuará el Proceso de Contratación. La Entidad Estatal debe establecer en los pliegos de condiciones si hay lugar a sorteo y la forma en la cual lo hará.*
- 3. Si hay lugar a sorteo, el plazo para la presentación de las ofertas empezará a correr el día hábil siguiente a la fecha en la cual la Entidad Estatal informe a los interesados el resultado del sorteo.*
- 4. La Entidad Estatal debe publicar el informe de evaluación de ofertas durante tres (3) días hábiles.*

"Salud – Calidad – Humanización"

MODALIDAD DE SELECCION	APLICA
LICITACIÓN PUBLICA	
SELECCIÓN ABREVIADA POR MENOR CUANTIA	X
CONCURSO DE MERITOS	
CONTRATACIÓN DIRECTA	
CONTRATACION DE MINIMA CUANTIA	

4.1 ANALISIS LEGAL - NORMATIVIDAD APLICABLE

Además de toda la normatividad concordante en la materia, las normas aplicables al presente proceso de selección son:

Normatividad aplicable al proceso de contratación.	- LEY 80 DE 1993: Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación en la Administración Pública. - LEY 489 DE 1998: Por la cual se dictan normas sobre la organización y funcionamiento de las entidades del orden nacional. - LEY 734 DE 2002: Por la cual se expide el Estatuto Disciplinario Único. - LEY 1150 DE 2007: Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con recursos públicos. - LEY 1474 DE 2011: por la cual se dictan normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención, investigación y sanción de actos de corrupción y la efectividad del control de la gestión pública. - DECRETO 4632 DE 2011, Por medio del cual se reglamenta parcialmente la ley 1474 de 2011 en lo que se refiere a la Comisión Nacional para la Moralización y la Comisión Nacional Ciudadana para la Lucha contra la Corrupción y se dictan otras disposiciones. - LEY 1437 DE 2011: Por el cual se expide el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo. - DECRETO 2178 DE 2006: Por medio del cual se crea el Sistema Electrónico para la Contratación Estatal. - DECRETO 4881 de 2008: Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1150 de 2007 en relación con la verificación de las condiciones de proponentes a cargo de las cámaras de comercio y se dictan otras disposiciones. - DECRETO 0019 de 2012: Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública. - DECRETO 053 DEL DE 2012: Por el que se corrigen unos yerros en el Decreto Legislativo 0019 de 2012. - DECRETO 4170 DEL 2011: Por el cual se crea la Agencia Nacional de Contratación Pública.
---	---

"Salud – Calidad – Humanización"

	- DECRETO 1510 de 2013: Por el cual se reglamenta el sistema de compras y contratación Pública".
Normativa que regula la actividad de los proveedores y compradores de manera particular.	- RESOLUCION N° 66 DE 2012: Por la cual el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, estableció la Clasificación de Actividades Económicas – CIIU Revisión 4 adaptada para Colombia.

4.2 Origen de los Bienes

Los bienes a adquirir son de origen extranjero ya que es un producto importado, cabe aclarar que en los servicios de implementación si se puede obedecer a mano de obra nacional. Los bienes a adquirir deben ser 100 % nuevos y originales, no se permite que sean re manufacturados.

5. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO

5.1. VALOR TOTAL ESTIMADO

El valor estimado del contrato es de **SESENTA Y CUATRO MILLONES DE PESOS MCTE (\$64.000.000)**, los cuales se encuentran respaldados mediante certificado de disponibilidad presupuestal SIIF No. 30515 de fecha 31 de Marzo de 2015 y Dinámica NET 300 de 31 de Marzo de 2015, posición catálogo de gasto C-01 -22-30-01 **MEJORAMIENTO SISTEMA DE INFORMACION HOSMIL.**

6. ANALISIS DEL SECTOR – ESTUDIO DEL MERCADO

6.1 ANALISIS DEL SECTOR

EI HOSPITAL MILITAR CENTRAL como entidad jurídica, con autonomía administrativa y financiera, adscrita al Ministerio de Defensa Nacional adelanta la adquisición de bienes y servicios en aras de cumplir con los fines de la contratación estatal y del Estado Colombiano tal como lo establece la Ley 80 de 1993, de igual manera se pretende dar cumplimiento a lo establecido en la Resolución 1043 de 2006, por la cual se establecen las condiciones que deben cumplir los Prestadores de Servicios de Salud para habilitar sus servicios e implementar el componente de auditoría para el mejoramiento de la calidad de la atención y se dictan otras disposiciones; emitida por el Ministerio de la Protección y Social, el Decreto 1769 de 1994, por medio del cual se regulan los componentes y criterios básicos para la asignación y utilización de los recursos financieros, 5% del presupuesto total, destinados al mantenimiento de la infraestructura y la dotación hospitalaria en los hospitales públicos y privados y lo establecido en la Circular Externa No. 029 de Marzo 13 de 1997 y en la Circular Única 049 de 2008, emitidas por la Superintendencia de salud.

"Salud – Calidad – Humanización"



6.2 ANALISIS DEL SECTOR – ESTUDIO DEL MERCADO

6.2.1 ANALISIS DEL SECTOR

El HOSPITAL MILITAR CENTRAL como entidad jurídica, con autonomía administrativa y financiera, adscrita al Ministerio de Defensa Nacional adelanta la adquisición de repuestos para los ascensores y montacargas del hospital.

Dentro de las empresas, el rol de los servicios de mantenimiento tercerizados es relevante, al punto de que salieron del área de tecnología para abarcar, además, el negocio de las compañías, haciéndose cargo de los servicios generales y de la atención de los clientes internos y externos.

Esta tendencia está llegando desde las compañías más grandes a las empresas más pequeñas y proyecta seguir creciendo. Acerca del avance de estos sistemas, conversamos con expertos de la industria TI.

Hoy en día no hay empresa que no cuente con servicios de mantenimiento o servicios de instalaciones tercerizados. Así de categórica es la opinión de los expertos en tecnología, entre ellos, Demian Astorga, Gerente de Consultoría y Preventa de Extensión, quien señala que "aunque sea incipientemente los servicios de mantenimiento e instalaciones tercerizados han proliferado. "Actualmente se les llama 'servicios tercerizados', ampliando su concepto y significado, porque permiten centralizar todos los servicios requeridos en un solo canal, canalizando así los requerimientos y obteniendo un mejor nivel de respuesta", explica.

En efecto, este centro de atención, como sostiene Guillermo Tamarin, Gerente Comercial de Iconnect, "no solo atiende al usuario desde el punto de vista TI, sino que lo hace para todos los servicios de la empresa, como un punto único de contacto".

Por eso, cada día son más las compañías que tercerizan o contratan los servicios de instalación y mantenimiento de en opinión de Sergio Mendoza, Gerente Comercial de Aranda Software, "la tendencia es que las más grandes la implementen a través de terceros, porque es tal el nivel de actividad que genera que optan por externalizarla y dejarla en manos de expertos".

Debido a la necesidad para el suministro, instalación y configuración de equipos para la fase I del proyecto de contingencia de los centros de cableado, instalación que se va realizar en el Hospital Militar Central, pues la Entidad no cuenta con la infraestructura técnica, ni administrativa para su ejecución al interior de la misma. Se hace necesario contratar personal y/o firmas especializadas en el tema para realizar la instalación de lo descrito.

Los sistemas o servicios tercerizados para instalación y mantenimiento hoy enfrentan una función extendida, porque bajo su responsabilidad está la atención de incidentes y resolución de los problemas de una empresa en todos los ámbitos. Incluso, dependiendo de los estándares que cumple -entre ellos, servicio, atención y tiempos de respuesta- puede impactar directamente en el negocio. Por eso "en la actualidad las compañías están realmente interesadas en saber cuántos requerimientos tienen mensualmente, quién los hizo, cuáles son las fallas más frecuentes y si cumplieron con un tiempo de atención adecuado".

El propósito de estos servicios es que los requerimientos sean resueltos en la primera llamada y adicionalmente se complementan con herramientas de monitoreo, que permiten

"Salud – Calidad – Humanización"

predecir y anticiparse a los hechos, con el objetivo de evitar los incidentes. A juicio de Patricia Espinosa, Gerente de Productos de DTS Call Center, "el sistema busca la resolución en la primera llamada, para evitar el soporte en terreno y no perder continuidad".

El mercado sorprende que permanentemente surgen nuevas modalidades y proveedores para optimizar los servicios de mantenimiento de TI. Algunas de ellas son, como indica el ejecutivo de SAP, ofrecen menores y mejores tiempos de atención, persona certificado, servicio 7*24'365, con el apoyo de aplicaciones de atención y procesamiento de datos.

El mercado local y mundial le impone más y nuevos retos a las compañías, y el Outsourcing o tercerización de servicios se posiciona como una tendencia capaz de ayudarlas a enfrentarlos. A juicio del ejecutivo de SAP, las redes sociales son un ejemplo de eso, porque expresan abierta y públicamente la opinión de las personas respecto a un servicio, frente a lo que las empresas deben responder haciendo análisis para anticiparse a los nuevos requerimientos y posibles fallas.

Mejorar el nivel de desempeño, con el fin de que el cliente interno o externo tenga una sensación de satisfacción sobre el servicio, es un desafío permanente para las organizaciones según el profesional de Aranda Software.

Detectar las fallas de un sistema antes que los clientes, es otra tarea pendiente para las empresas. Como señala el ejecutivo de Extensión, distintos estudios revelan que cerca del 80% de las veces, los usuarios detectan antes los problemas de las áreas de TI. "Queda mucho por hacer en cuanto a automatización de detección de incidentes y aplicación de inteligencia para determinar los más recurrentes, es decir, gestión de problemas, una práctica que pocas empresas utilizan, pero que permite disminuir los problemas de manera significativa", asevera.

Definitivamente, en opinión del profesional del medio, el manejo eficiente de incidencias, fallas, garantías, es un conjunto de indicadores que las empresas deben cuantificar y manejar. "Una empresa que no es capaz de tener estadísticas respecto a todo lo que compete, está en el pasado", enfatiza.

Junto con mejorar la atención de sus clientes internos y externos y que los sistemas de mesas de ayuda no solo registran, trackean y administran, sino que también pueden representar una oportunidad de venta que las empresas pueden aprovechar. Otro valor agregado para ponerlas en marcha

Actualmente existen más de 50 empresas en el mercado Colombiano que ofrecen los servicios técnicos especializados y certificados por los fabricantes en instalación o mantenimiento o reparación de UPS, centros de cableado y Aires acondicionados de precisión, Servicios de mantenimiento o reparación de equipos y sistemas de protección contra incendios y Servicios de instalación, mantenimiento o reparación de equipos y sistemas de control de acceso.

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Ministerio TIC, ha puesto en marcha el Plan Vive Digital que busca que el país dé un gran salto de prosperidad democrática mediante la masificación de las tecnologías e internet. Este Plan se encuentra estructurado en torno al ecosistema digital, el cual es un modelo referencial desarrollado por el Banco Mundial conformado por cuatro componentes que interactúan unos con otros y los cuales, al ser estimulados simultáneamente, generan un crecimiento y fortalecimiento del sector TIC (Tecnologías de la Información y Comunicaciones). Esos cuatro componentes son: infraestructura, servicios, aplicaciones y usuarios.

"Salud – Calidad – Humanización"

Dentro del componente de aplicaciones, una de las principales iniciativas del Plan Vive Digital es la de *Fortalecimiento de la Industria de Tecnologías de la Información* (TI) del país, iniciativa FITI, haciendo la precisión de que en el contexto internacional, la industria TI hace referencia a la industria de software y servicios asociados.

La Visión Estratégica del Sector (VES) se convierte en la dimensión estratégica de partida, puesto que el sector requiere identificar y seleccionar los focos de especialización que le permitirán añadir valores agregados importantes en la comercialización nacional e internacional de los productos y servicios de esta industria.

Este Plan Estratégico de Mercadeo y Ventas para el sector de software y servicios asociados sirve de guía para focalizar y conducir la aplicación exitosa del negocio de software y servicios asociados, contextualizándola a las necesidades de Colombia y sus regiones, a sus capacidades y sus fortalezas tanto existentes actualmente como con potencialidad de desarrollo en el futuro inmediato. El Plan identifica los segmentos de mercado más prometedores para Colombia y sus regiones en el contexto actual y propone las actuaciones consideradas esenciales para lograr que el impacto positivo de las intervenciones públicas sea máximo.

La aplicación del software y servicios asociados en el mercado es tremendamente heterogénea. Prácticamente el 100% de las actividades pueden ser objeto de aplicación de las TI: se aplican para mejorar la productividad y calidad de los procesos empresariales; el software se embebe en los productos y soluciones de todo tipo haciéndolos más sofisticados y más inteligentes; o contribuyen para crear redes TIC que interrelacionan proveedores y consumidores de servicios digitales de manera que era inimaginable hace pocos años. Están tan presentes en la sociedad y en las empresas que incluso acaban por modificar los hábitos sociales, transformando radicalmente en algunos casos los propios negocios o creando negocios completamente nuevos.

Este índice de competitividad mide una serie de factores que permiten calificar el rendimiento de la industria TI por países: entornos comerciales generales, infraestructura de TI, capital humano, investigación y desarrollo, entorno legal y apoyo público para el desarrollo industrial.

PAÍS	Posicionamiento de 2011	Puntuaje de 2011	Posicionamiento de 2009	Puntuaje de 2009
Estados Unidos	1	80.5	1	78.9
Canadá	2	67.6	2	71.3
Chile	32	48.2	27	46.1
India	34	41.6	34	34.1
China	38	39.9	30	36.7
Brasil	39	39.5	40	36.6
México	44	37.0	58	32.0
Argentina	45	36.2	51	36.5
Rusia	46	35.2	38	36.8
Colombia	49	33.7	52	28.4
Perú	55	25.5	55	26.0
Venezuela	58	24.5	57	24.4
Ecuador	59	23.1	60	22.7
OECD		57.3		57.1

Mercado de Oportunidades. El sector de software y servicios (TI) es una industria global de US\$ 750,000 MM que se espera continúe creciendo entre el 7-8%. Países emergentes tienen la oportunidad de jugar un papel importante en varios sub-segmentos de esta industria.

Las organizaciones de todo tipo, empresas o administraciones, modernizan sus procesos con las Tecnologías de la Información, bien adquiriendo paquetes de software y configurándolos a sus propias necesidades, bien contratando servicios de consultoría o de desarrollo a medida a sus necesidades o bien creando sus propios departamentos de TI, solos o con proveedores externos. Con relación a este eje de aplicación de las TI, todas

"Salud – Calidad – Humanización"

las organizaciones son potencialmente mercados relevantes para este Plan Estratégico de Mercadeo y Ventas de software y servicios asociados ya que todas las organizaciones demandan la mejora de calidad y productividad de sus procesos empresariales.

La evolución del mapa del sector, donde van apareciendo agentes nuevos en negocios “digitales” pero que tienen difícil encaje en los códigos CIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme), hace que la caracterización del Sector de software y servicios asociados resulte compleja. Para este Plan se han tomado fundamentalmente las referencias recientes de FEDESOFTEC (2011 y 2012) y del propio Ministerio MINTIC (2012).

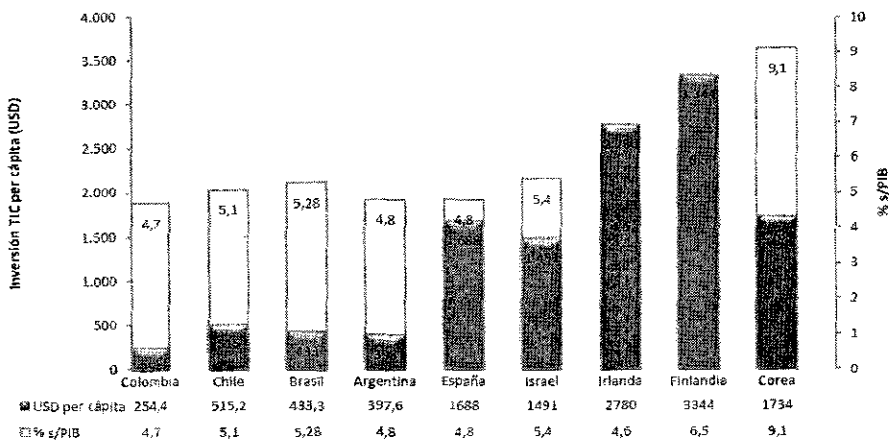
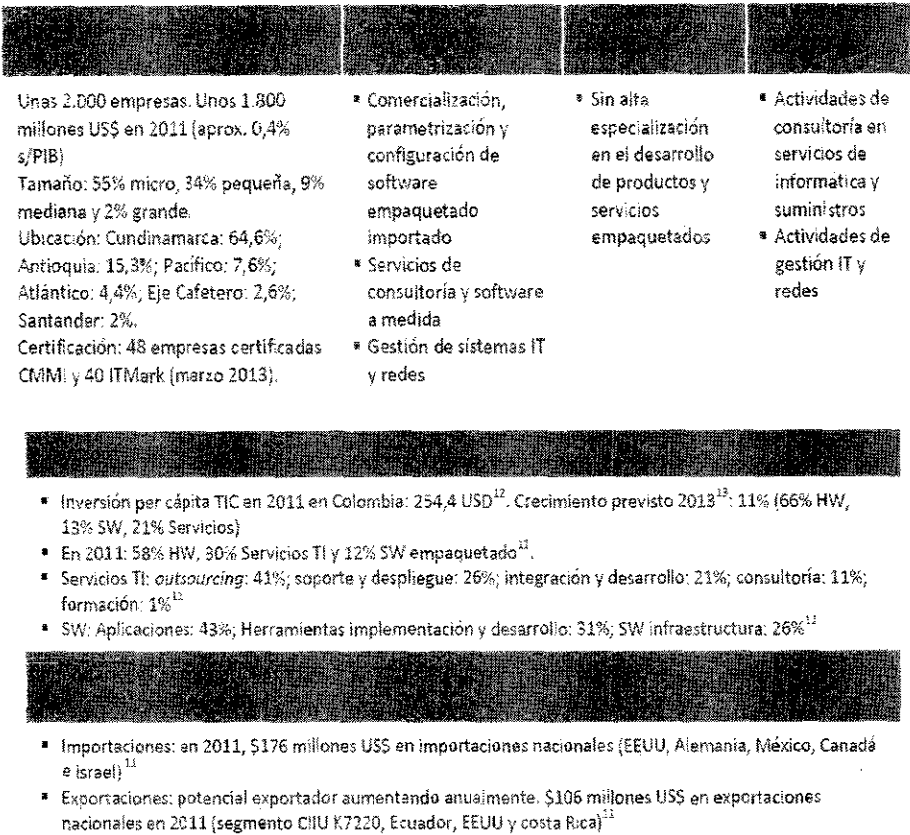


Ilustración 8: Inversión TIC per cápita y sobre PIB¹²

El sector de tecnologías de información esta compuesto por diversas ramas de actividad que comprende Industria, comercio y servicios relacionados, como la fabricación,

“Salud – Calidad – Humanización”

distribución, instalación y soporte de hardware; los proveedores de acceso a Internet, el desarrollo y la comercialización de software.

Según IDC1 el ritmo de crecimiento del mercado de las T.I, a nivel mundial esta en el orden del 10%. El mercado latinoamericano es del orden del 3% del mundial aunque su crecimiento esperado sea entre el 5% y el 10% hasta el año 2.004.

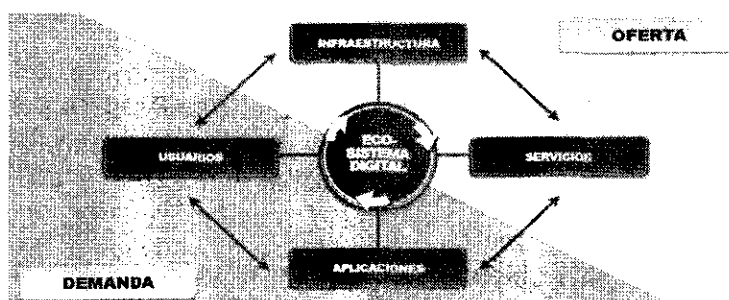
Este mercado no solo se ha ampliado por la creciente interdependencia de la informática con las telecomunicaciones, sino también se ha transformado por razones de coexistencia, frente a un entorno sumamente agresivo y cambiante en términos de competencia, avances tecnológicos y modificación cultural; a esto se le une la introducción del Internet, que abre oportunidades de negocios a través del comercio electrónico en sus distintas modalidades.

PERSPECTIVA COMERCIAL

En Colombia la entidad encargada de fomentar este sector de la economía es el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), de acuerdo a la Ley 1341 de 2009, la cual diseña, adopta y promueve las políticas, planes, programas, y proyectos de este sector.

El Ministerio adelanta iniciativas como el plan Vive Digital, entre otros, cuyo objetivo es permitir que más colombianos puedan acceder a computadores, tabletas digitales, teléfonos inteligentes y demás elementos que apoyen la tecnología, y así facilitar el acceso a las herramientas de TIC.

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Ministerio TIC, ha puesto en marcha el Plan Vive Digital que busca que el país dé un gran salto de prosperidad democrática mediante la masificación de las tecnologías e internet. Este Plan se encuentra estructurado en torno al ecosistema digital, el cual es un modelo referencial desarrollado por el Banco Mundial¹ conformado por cuatro componentes que interactúan unos con otros y los cuales, al ser estimulados simultáneamente, generan un crecimiento y fortalecimiento del sector TIC (Tecnologías de la Información y Comunicaciones). Esos cuatro componentes son: infraestructura, servicios, aplicaciones y usuarios.



Dentro del componente de aplicaciones, una de las principales iniciativas del Plan Vive Digital es la de *Fortalecimiento de la Industria de Tecnologías de la Información (TI)* del país, iniciativa FITI, haciendo la precisión de que en el contexto internacional, la industria TI hace referencia a la industria de software y servicios asociados. FITI define 8 dimensiones estratégicas

para lograr sus objetivos: Visión Estratégica del Sector (VES), Investigación, Desarrollo e innovación (I+D+i), emprendimiento, calidad y vigilancia tecnológica en la producción de software, asociatividad, normatividad, talento humano e infraestructura. Mediante la

"Salud – Calidad – Humanización"

actuación coordinada en estas dimensiones estratégicas se busca consolidar la industria de software y servicios asociados en una industria de talla mundial.

Otros avances que se han logrado gracias al trabajo en conjunto de los Ministerios de Comercio exterior y el Ministerio TIC, fue la eliminación de los aranceles de importación de los terminales con acceso a Internet como los equipos de cómputo, que pasaron de 5% al 0%. La medida que entró en vigencia a partir del primero de Enero del 2012, ha contribuido a aumentar significativamente la demanda de terminales en estratos 2, 3, 4 en el país.

Desempeño del sector

Posicionamiento en apropiación y despliegue de infraestructura de TIC

Si bien las TIC se consideran como estratégicas de cara al desarrollo de las sociedades y aun cuando la difusión de su uso es cada vez más extensa, la apropiación de las TIC y el despliegue de la infraestructura asociada, son factores aún bastante heterogéneos entre países.

En materia de apropiación de dichas tecnologías, Colombia exhibe indicadores aceptables y con clara tendencia de mejora en ciertos aspectos. El país se ha mantenido estable en el ranking mundial del NRI1, indicador que mide el grado de preparación que tienen las sociedades para beneficiarse de las TIC, ubicándose en el puesto 60 (de 133 países) en el periodo 2009-2010, y localizándose en el puesto 7 dentro de Latinoamérica. Este índice considera tres categorías: entorno, preparación y uso y en todos estos tres componentes Colombia ha mejorado su posicionamiento internacional. Respecto al componente de entorno de este indicador, Colombia ha subido notablemente su posición en el ranking, situación que evidencia el buen ambiente regulatorio, fiscal y normativo, toda vez que los factores que más impacto tienen sobre este componente son los de carga de la regulación gubernamental, el alcance y los efectos de los impuestos, la tasa total de impuestos y el tiempo para hacer cumplir los contratos.

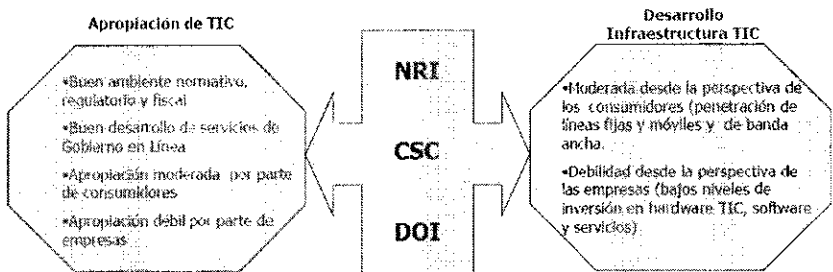
El país también ha mejorado en el componente de uso, especialmente por cuenta del Gobierno a través de los servicios de gobierno en línea2, aspecto en el cual Colombia se ubica en la posición 9 del NRI a nivel mundial. Especial distinción debe hacerse en este aspecto ya que en 2010 el país ascendió 21 puestos en el Reporte de Gobierno Electrónico Global de la ONU, ubicándose en primera posición dentro de los países de la región y sobrepasando incluso a Chile.

Respecto al desarrollo de infraestructura de TIC los resultados para Colombia no son tan buenos. En el sub-componente de entorno de infraestructura NRI el país ha descendido 11 posiciones en el ranking internacional entre 2004 y 2009, cayendo en ese último año al puesto 73.

De otra parte, si bien el CSC3 ubica a Colombia en el puesto 9 dentro del grupo de economías basadas en recursos y eficiencia, y presenta su mejor desempeño en la subcategoría de infraestructura de consumidores (penetración de líneas fijas y móviles y con una penetración de

"Salud – Calidad – Humanización"

Gráfica 2.1: Apropiación e infraestructura de TIC en Colombia
(síntesis de acuerdo con los índices NRI, CSC y DOI)



Fuente: Elaboración propia con base en los índices NRI, CSC y DOI.

Nota: El NRI se enfoca más en la medición de la apropiación de las TIC en tanto que CSC y DOI tienen mayor énfasis en el desarrollo de infraestructura.

Para el cumplimiento del proceso contractual, además de la suscripción de las respectivas pólizas, es importante establecer un cronograma y suscribirlo junto con el acta de inicio del contrato. Se establece que NO existió pluralidad de oferentes al momento de cotizar los repuestos solicitados en el territorio nacional para ofrecer los servicios de mantenimiento, preventivo y correctivo, y repuestos para los ascensores y montacargas del Hospital Militar Central. El proceso de mantenimiento preventivo permite incrementar el nivel de confianza en la adecuada operación del equipo durante lapsos amplios, sin que sea necesario realizar mantenimientos correctivos.

Según la división de la economía clásica, los sectores de la economía son los siguientes:

- Sector primario o sector agropecuario.
- Sector secundario o sector Industrial.
- Sector terciario o sector de servicios.

El suministro de licencias endpoint para los usuarios del Hospital Militar Central nacional que pretende adquirir la Sub Dirección Administrativa puede ser considerado dentro de dos sectores, Sector Secundario o Sector Industrial y Sector Terciario o sector de Servicios.

Se considera parte del sector secundario, toda vez que abarca las actividades relacionadas con la transformación de las materias primas en productos manufacturados, ya sea para ser consumidos directamente o para usarlo como materias primas en otras industrias, siendo este la elaboración de este tipo de medicamentos.

También puede ser considerado parte del Sector terciario o sector de servicios, toda vez que engloba las actividades relacionadas con los servicios materiales no productores de bienes, donde no se compran bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población, siendo éste la distribución de los medicamentos.

Incluye subsectores como comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública, seguridad y los denominados servicios públicos. Los servicios del sector terciario lo presta el Estado o la iniciativa privada.

El sector terciario o de servicios dirige, organiza y facilita la actividad productiva de los otros sectores (sector primario y sector secundario). Aunque se le considera un sector de la producción, propiamente su papel principal se encuentra en los dos pasos siguientes de la actividad económica: la distribución y el consumo.

El predominio del sector terciario frente a los otros dos en las economías más desarrolladas permite hablar del proceso de tercerización.

"Salud — Calidad — Humanización"

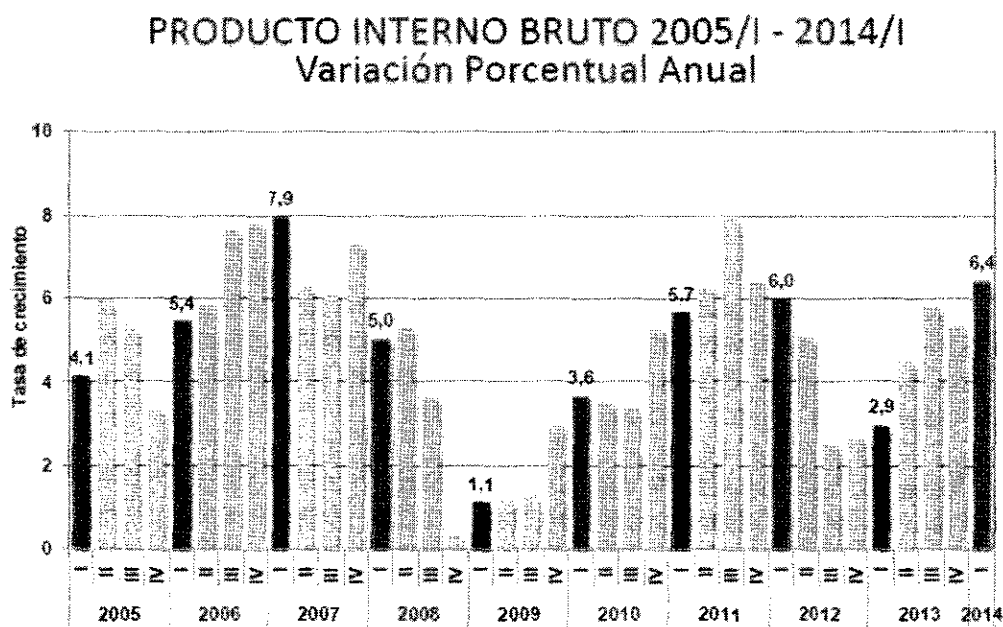
Se denomina **comercio** a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.

Con relación al primer trimestre de 2014, los servicios sociales, comunales y personales crecieron en 5.5% como resultado de los siguientes crecimientos: servicios de administración pública y defensa en 8,3%; la construcción creció un 24.8%,

Aspectos a destacar:

- Los servicios de intermediación financiera con 8,1% y los servicios a las empresas con 7,0% fueron las actividades más dinámicas en la actividades financieras, inmobiliarias y de servicios a las empresas.
- La industria manufacturera vuelve a presentar signos de reactivación al crecer en el primer trimestre 3,3%.

La economía colombiana creció 6,4% en el primer trimestre de 2014, comparada con el mismo periodo del año anterior



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

La economía desaceleró menos de lo que se esperaba, y **en el 2014 el producto interno bruto (PIB) - el valor de todos los bienes y servicios finales que producen las empresas- creció 4.2 por ciento**, por encima del 3.0 por ciento esperado por expertos pero inferior al crecimiento de 4,3 por ciento del 2013.

6.2.2 DESCRIPCION MERCADO

En 2014 la economía colombiana tuvo, en términos generales, un comportamiento favorable. Teniendo en cuenta el comportamiento de los primeros tres trimestres del año, es de esperar que el crecimiento al finalizar 2014 se ubique por encima del 4,5%. En estas condiciones, podemos decir que, Colombia es de los países que más crece en la región, e incluso, a nivel internacional. Cabe destacar que en este año se mantuvo el buen dinamismo de la inversión productiva; el entorno macroeconómico favorable, con una tasa

“Salud – Calidad – Humanización”



PROYECTO
TRANSVERSAL

Transversal 9ª No. 49 00 - Conmutador 3486868 Ext. 3002
Bogotá, D.C. - Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



de cambio más competitiva; una tasa de desempleo de un dígito, donde se resalta que el empleo formal creció más que el empleo informal, y, un nivel de población en situación de pobreza inferior al 30%..

En el caso particular de Colombia, si bien se logrará una buena tasa de crecimiento, ésta no es la generalidad de todos los sectores. En lo sectorial, la industria manufacturera continúa rezagada frente a otras actividades y frente al PIB total. En efecto, mientras el crecimiento promedio del PIB entre 2000 y 2014 fue 4,2% anual, el PIB industrial apenas creció 0,2%. En 2014 no se logra revertir esta tendencia y la industria sigue creciendo 4,5 puntos por debajo del PIB. A este complejo entorno se sumaron los problemas de contrabando e informalidad.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

PAÍS	2013	2014			2014py	2015py
		2014-I	2014-II	2014-III		
América del Norte						
Estados Unidos	2.2	1.9	2.6	2.4	2.2	3.1
Canadá	1.9	2.1	2.5	2.6	2.3	2.4
Europa						
Unión Europea (28 países)	0.1	1.5	1.3	1.3	1.4	1.8
Alemania	0.4	2.3	1.4	1.2	1.4	1.5
Francia	0.2	0.8	0.0	0.4	0.4	1.0
España	-1.2	0.6	1.2	1.6	1.3	1.7
Italia	-1.9	-0.3	0.4	-0.5	-0.2	0.9
Reino Unido	1.7	2.7	3.0	3.0	3.2	2.7
Portugal	-1.4	1.0	0.9	1.1	1.0	1.5
Grecia	-3.9	-0.3	0.4	1.6	0.6	2.9
Turquía	4.1	4.8	2.2	1.7	3.0	3.0
Asia						
China	7.7	7.4	7.5	7.3	7.4	7.1
Corea del Sur	3.0	4.0	3.5	3.3	3.7	4.0
Japón	1.5	2.2	-0.3	-1.2	0.9	0.8
América Latina						
Argentina	2.9	-0.0	-0.1		-1.7	-1.5
Brasil	2.3	1.8	-0.8	-0.2	0.3	1.4
Chile	4.2	2.1	2.1	0.8	2.0	3.3
Colombia	4.7	6.5	4.3	4.2	4.8	4.5
Ecuador	4.5	4.6	3.5		4.0	4.0
México	1.1	1.9	1.6	2.2	2.4	3.5
Perú	5.8	5.1	1.7	1.8	3.6	5.1
Venezuela	1.3				-3.0	-1.0

Fuente: Eurostat, Bancos centrales de cada país, BEA, OECD

Para el suministro de licencias, en el mercado hay pluralidad y se puede recurrir a varias firmas cuya actividad esté clasificada y avalada por la normatividad vigente para el manejo de este tipo de insumos, dentro de estos se encuentran:

- Importadores
- Distribuidores
- Productores

Por almacén especializado se efectuó el análisis en el Área Metropolitana del Valle de Aburra y Oriente cercano de Antioquia. Para la Seccional Sanidad Antioquia es importante que el suministro del oxígeno incluya la entrega de los equipos y los aditamentos necesarios para su uso y por esta razón se solicitó de esta forma las cotizaciones. Se determinó que aún algunas empresas no manejan paquetes integrales lo que encarece el

"Salud – Calidad – Humanización"



suministro. Algunas IPS especializadas en otorrinolaringología han incursionado en la venta y alquiler de equipos para suministro de oxígeno pero no suministran los demás gases que necesita el Hospital Militar Central.

PROYECCIONES PARA EL 2015

Mientras los precios del barril de crudo están alrededor de los US\$43, los pronósticos del crecimiento de la economía no lucen tan alentadores. Por ejemplo, la proyección del Gobierno se mantiene alrededor del 4 por ciento para finales del 2015 y la que tiene el Banco de la República es del 3,6 por ciento.

Según un informe de BBVA Research, durante este año la economía nacional deberá aprovechar buenos vientos como la consolidación del crecimiento de Estados Unidos, el cual rondará el 3 por ciento. Además, dice el documento, la devaluación del peso puede traer un "impulso importante sobre la industria y el agro".

"Esperamos que la economía colombiana crezca 3,6 por ciento en el 2015", señaló el BBVA el cual estima que en el primer y en el segundo semestre de este año el PIB se expandirá 2,7 por ciento y 3,6 por ciento respectivamente.

Entretanto, la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif) estimó que el PIB del 2015 será del 3,8 por ciento.

El año que termina ha sido uno de bajo crecimiento mundial. De acuerdo con las proyecciones del FMI llegará al 3.3%, en las economías desarrolladas estará alrededor del 1.8%, en América Latina lo estiman en 1.3% e incluso en Asia 6.5%. En este contexto de desaceleración, las cifras colombianas son exitosas. Posiblemente logremos un crecimiento levemente superior al del año 2014, mejoramos nuestros indicadores laborales y somos una de las economías más promisorias de la región. En el 2014 nuevamente se ha puesto a prueba la solidez de la economía colombiana. Y logramos superarla.

La fortaleza de la economía colombiana se fundamenta en importantes transformaciones en lo económico, político y social. Cambios que el país puede mostrar con cifras contundentes. Estamos hablando de un país cuyo PIB aumentó de menos de US\$100.000 millones en el 2000, a un PIB cercano a US\$390.000 millones en la actualidad y a un PIB per cápita superior a US\$8.000, cuando a principios de la década era de US\$2.000.

Además, la creciente confianza en la economía colombiana atrae grandes montos de inversión. En el año 2000 se recibieron por concepto de IED, inversiones por US\$2.436 millones y se espera que para el 2014 esté alrededor de US\$15.000 millones. En inversión como porcentaje del PIB, nos acercamos al 30%, nivel que hasta hace pocos años sólo asociábamos con los milagros asiáticos.

Los esfuerzos del país en política económica son reconocidos internacionalmente. Las calificadoras de riesgo así lo indican y por ello conservamos el grado de inversión.

Con este panorama, es evidente que Colombia está en un buen momento; estamos consolidando una prestigiosa posición en el ámbito internacional; contamos con fundamentales sólidos y hemos dado pasos importantes hacia un mayor desarrollo económico y social. Pero, también es cierto que en el 2014, hay sectores como la industria que se han rezagado; hemos crecido por debajo de nuestro potencial; el contrabando ha crecido y seguimos con altos índices de informalidad.

Para el 2015 tenemos una gran oportunidad. Podemos y debemos convertirlo en un año de transformación productiva que inicie una senda de crecimiento alto y sostenido. Para ello la receta es bien conocida. Debemos partir de los avances en la agenda de competitividad y dar el paso hacia una verdadera ejecución.

"Salud – Calidad – Humanización"



INFORMACIÓN

Transversal 3ª No. 49-00 - Conmutador 3426368 Ext. 3002 - www.hospitalmilitar.gov.co

Bogotá, D.C. – Colombia



6.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda tiene como propósito conocer las especificaciones de los contratos de suministro de gases medicinales.

6.4 COMPRAS ATERIORES EN EL HOMIC

El hospital adelanto procesos de contratación similar al objeto del presente estudio previo, así:

ITEM	DESCRIPCION DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	Contratista	No. Contrato	Valor Contrato
1	RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN	PC MICROS	MC 110 – 2014	\$ 33.988.000,00

6.5 PROCESOS DE CONTRATACION REGISTRADOS EN SECOP:

El Hospital Militar Central realizo la búsqueda en los datos del SECOP de procesos de contratación relacionados con el objeto del contrato encontrando los siguientes resultados:

Para el 2013, 2012 y 2011, en términos nominales la concentración en el tipo de contratación vía adquisición o compra fue del 97%, esta misma concentración haciendo referencia al número de contratos fue del 95%. Esto muestra que la primera necesidad a cubrir es la compraventa.

El comité económico estructurador efectuó la consulta en el Sistema Electrónico de Contratación Pública, encontrando coincidencias en el objeto del presente proceso de selección.

En relación a la demanda de este servicio por parte de otras entidades estatales, el Hospital Militar encontró los siguientes procesos contractuales relacionados con **LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN**, los cuales se resumen en los siguientes cuadros:

CONTRATANTE	DEFENSDRÍA DEL PUEBLO (DEFENSORÍA)
Nº PROCESO	SAB-020-2014
OBJETO	CONTRATAR LA ADQUISICIÓN DE 429 LICENCIAS DE ANTIVIRUS KASPERSKY ENDPOINT SECURITY FOR BUSINESS POR EL TÉRMINO DE UN (1) AÑO Y RENOVACIÓN DE MIL SEISCIENTOS NOVENTA Y CUATRO (1694) LICENCIAS DE ANTIVIRUS KASPERSKY ENDPOINT SECURITY FOR BUSINESS POR EL TÉRMINO DE UN (1) AÑO, PARA LOS EQUIPOS DE LA DEFENSORIA DEL PUEBLO A NIVEL NACIONAL DE ACUERDO CON EL ALCANCE Y LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICA.
VALOR	\$ 65.000.000,00
MODALIDAD DE CONTRATACION	Selección Abreviada por Subasta Inversa (Ley 1150 de 2007)
CONTRATISTA	ITSEC SAS

"Salud – Calidad – Humanización"

ESTUDIO Y DOCUMENTOS PREVIOS DE LA SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA CUYO OBJETO ES LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN.

https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=14-9-390452	
CONTRATANTE	ANTIOQUIA - GOBERNACIÓN
Nº PROCESO	SA-SI- 2957-2013
OBJETO	SOPORTE RENOVACION Y ADQUISICION DE LA ULTIMA VERSION DE LAS LICENCIAS DE ANTIVIRUS SYMANTEC END POINT PRTECTION
VALOR	\$ 176.650.107,00
MODALIDAD DE CONTRATACION	Selección Abreviada por Subasta Inversa(Ley 1150 de 2007)
CONTRATISTA	SVAIT SAS
https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=14-9-393466	

CONTRATANTE	ANTIOQUIA - INSTITUTO TECNOLÓGICO PASCUAL BRAVO INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA - MEDELLÍN
Nº PROCESO	MC-092-2014
OBJETO	ADQUISICIÓN DE 400 LICENCIAS DE KASPERSKY ENDPOINT SECURITY SELECT, PARA ADICIONARLAS A LAS LICENCIAS CORPORATIVAS QUE YA POSEE LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO, CON FECHA DE VENCIMIENTO DE ABRIL 04 DEL 2015.
VALOR	\$6.799.920,00
MODALIDAD DE CONTRATACION	Contratación Mínima Cuantía
CONTRATISTA	SOLUCIONES EN SEGURIDAD INFORMATICA S.A.S.
https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=14-13-3265964	

6.6 PRECIOS DE MERCADO "COTIZACIONES"

El comité económico y técnico estructurador solicitaron cotización a las Empresas: **COMPU GREIFF, GREEN-TIC Y S & P AIR PRECISION** presentan cotizaciones, por lo tanto y con el fin de analizar la condición actual del mercado para el suministro e instalación de los elementos requeridos, tomaremos las cotizaciones presentadas, se realizaran los incrementos pertinentes sujetos al IPC (Indicé de Precios al Consumidor), para poder dar un precio techo al presente estudio previo y con esto establecer un parámetro para el análisis de mercado y la evaluación a realizar de las ofertas presentadas por los posibles oferentes.

ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DEL BIEN OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	VALOR COTIZADO	DIRECCION	TELEFONO	CORREO ECTRONICO
1	PC MICROS LTDA	LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECCIÓN ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN	\$59.357.200,00	Calle 41 N° 26B – 26	369 04 80	tania.salazar@pcmicros.co m.co

"Salud – Calidad – Humanización"



DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR TOTAL
EPA - Renovación Endpoint Protection Advance de 602 licencias 1 consola de administración por un año, con soporte Gold de fabrica por un año	1	\$ 51.170.000,00
Soporte directo línea McAfee 018007001585		INCLUIDO
Mantenimiento preventivo (Visita Mensual de 4 Horas), Soporte telefónico, presencial y remoto con PCMICROS en 8x5		INCLUIDO
	TOTAL	\$ 51.170.000,00
	IVA	\$ 8.187.200,00
	TOTAL IVA INCLUIDO	\$ 59.357.200,00

6.7 PRECIOS DE REFERENCIA ESTIMADO

El comité Económico estructurador sujeto a las cotizaciones presentadas para el presente estudio previo con el fin de establecer un análisis concienzudo del mercado, frente a la necesidad requerida proyecta el total de la necesidad a satisfacer del bien a adquirir, contando con los precios cotizados para el Hospital Militar Central, el comité económico estructurador efectuó un análisis de los valores cotizados y se cerciora que están aterrizados al mercado actual, hallando un precio estimado con el cual se regirá el presente proceso.

Al estudio previo se adjuntaran las certificaciones de almacén que soportan la información anterior, el Comité Económico establece como **LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN**, tal y como se describe a continuación:

DESCRIPCION	PRECIO DE REFERENCIA ESTIMADO
EPA - Renovación Endpoint Protection Advance de 602 licencias 1 consola de administración por un año, con soporte Gold de fabrica por un año + Soporte directo linea McAfee 018007001585 + Mantenimiento preventivo (Visita Mensual de 4 Horas), Soporte telefonico, presencial y remoto con PCMICROS en 8x5	\$ 59.357.200,00

NOTAS:

- Las propuestas deben contener valor Unitario por Ítem e IVA correspondiente.
- El valor unitario incluido IVA del servicio ofrecido no podrá superar el Precio de Referencia establecidos por la Entidad. En caso de estar exento de IVA deberá aclararlo en la oferta.
- La sumatoria de la lista de precios es inferior al presupuesto oficial, donde se adjudicará hasta por el valor del presupuesto asignado, incluido IVA y se ejecutará de acuerdo con los requerimientos y necesidades presentados por el Grupo de Informática, previa aprobación del supervisor del contrato.
- Los valores unitarios con IVA que el proponente relacione, deben tener una vigencia igual al tiempo de ejecución de la orden de servicios.
- El valor total de la oferta, servirá para la comparación y calificación de las propuestas, toda vez que el mismo se realizará hasta por el valor del presupuesto oficial.

"Salud – Calidad – Humanización"



- La propuesta económica deberá ser presentada por escrito y en medio magnético en hoja electrónica (programa Excel, sin celdas o fórmulas ocultas y el valor del IVA aproximado al entero al igual que el valor total aproximado al entero (cuando aplique).
- La adjudicación se realizara de manera global a un solo oferente.

6.8 PLAZO DE EJECUCION DEL CONTRATO Y LUGAR DE EJECUCION

El plazo de ejecución para el presente contrato es a **31 DE DICIEMBRE DE 2015** o hasta agotar presupuesto una vez cumplidos los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato.

El lugar de entrega será en las instalaciones del Hospital Militar Central, ubicado en Transversal 3 No. 49-00 Bogotá, D.C.

6.9 FORMA DE PAGO

El Hospital Militar Central cancelará el valor Parcial de los bienes o servicios, suministrados dentro de los Noventa (90) días calendario siguientes al recibo a satisfacción de los bienes /o servicios, previa presentación de la respectiva factura, acompañada de acta suscrita por el Supervisor del Contrato y el contratista o su delegado, donde se registre: - día, precio unitario de los elementos entregados incluido IVA, y valor total de la factura, cupo de PAC, y cumplimiento de los demás trámites administrativos a que haya lugar.

Así mismo, deberá anexarse certificación del pago de aportes parafiscales debidamente certificados por el representante legal o el revisor fiscal a fecha 30 del mes vencido anterior a la fecha de pago. En caso de persona natural deberá allegar copia de la planilla de pago a seguridad social, con el respectivo comprobante de pago, el ingreso base de cotización debe ser sobre el 40% del valor mensual facturado.

NOTAS GENERALES PARA LA ENTREGA DEL BIEN O SERVICIO

Para el recibo a satisfacción se tendrán en cuenta, todas y cada una de las características técnicas registradas en la invitación pública, en la oferta presentada, en la aceptación y la orden de servicios, el no cumplimiento de alguna será motivo de rechazo del mismo. El recibo de los bienes y/o servicios se hará en presencia del supervisor del contrato.

7. PRESUPUESTO Y DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

El presupuesto oficial estimado del HOSPITAL MILITAR CENTRAL para la vigencia 2015, para la ejecución del presente proceso contractual es de **SESENTA Y CUATRO MILLONES DE PESOS MONEDA CORRIENTE (\$64.000.000)**, incluido el IVA y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato, respaldado por el siguiente certificado de disponibilidad presupuestal:

Valor Certificado de Disponibilidad presupuestal	\$64.00.000	Certificado No.	SIIF – 30515 DINAMICA 300
		FECHA	31-03-2015

“Salud – Calidad – Humanización”



8. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE:

El procedimiento de selección del contratista está sometido a los principios de transparencia, selección objetiva e igualdad de derechos y oportunidades de los que se deriva la obligación de someter a todos los oferentes a las mismas condiciones definidas en la ley y en el pliego de condiciones.

Cabe recordar que los pliegos de condiciones forman parte esencial del contrato; son la fuente de derechos y obligaciones de las partes y elemento fundamental para su interpretación e integración, pues contienen la voluntad de la administración a la que se someten los proponentes durante el proceso de selección y el oferente favorecido durante el mismo lapso, y más allá, durante la vigencia del contrato.

El numeral 2o del artículo 5o de la Ley 1150 de 2007 estipula que: "La oferta más favorable será aquella que, teniendo en cuenta los factores técnicos y económicos de escogencia y la ponderación precisa y detallada de los mismos, contenida en los pliegos de condiciones o sus equivalentes, resulte ser la más ventajosa para la entidad, sin que la favorabilidad la constituyan factores diferentes a los contenidos en dichos documentos. (...)"

Por lo anterior, el parágrafo 2 del artículo 26 del Decreto 1510 de 2013, consagra que:

"...En la licitación y la selección abreviada de menor cuantía, la Entidad Estatal debe determinar la oferta más favorable teniendo en cuenta: (a) la ponderación de los elementos de calidad y precio soportados en puntajes o fórmulas; o (b) la ponderación de los elementos de calidad y precio que representen la mejor relación de costo-beneficio..."

En las experiencias obtenidas por la Entidad para contratos de adquisición de elementos y equipos de protección personal bajo la modalidad de Selección Abreviada de Menor Cuantía, ha sido la mejor alternativa en aplicar la ponderación de los elementos de calidad y precio soportados en puntajes y fórmulas.

En los pliegos de condiciones se establecerán como criterios de calificación los aspectos de calidad y de precios, a través de los cuales se busca que la Administración escoja un proponente que cumpla con las condiciones técnicas, financieras y jurídicas que garanticen el cumplimiento del objeto contractual.

8.1. REQUISITOS HABILITANTES:

Criterio	Calificación
Verificación Técnica	Habilitado/No habilitado
Verificación Jurídica	Habilitado/No habilitado
Verificación Financiera	Habilitado/No habilitado

Los documentos se verificarán para determinar su cumplimiento o no. El cumplimiento de estos requisitos no dará lugar a ninguna puntuación, pero su aprobación constituye un prerrequisito para evaluar los demás aspectos de la oferta. Los documentos son:

"Salud – Calidad – Humanización"

8.1.1 Carta de presentación

La carta de presentación de la propuesta será firmada por el proponente, representante legal del proponente o su apoderado, si a ello hubiere lugar. Si la propuesta es presentada por una persona jurídica, en unión temporal o consorcio, será suscrita por su representante legal debidamente facultado en los términos de Ley.

AUTORIZACIÓN PARA PRESENTAR PROPUESTA Y SUSCRIBIR EL CONTRATO.

Si el representante legal del oferente o de algunos de los integrantes de un consorcio o unión temporal requiere autorización de sus órganos de dirección para presentar oferta y para suscribir el contrato, anexarán los documentos que acrediten dicha autorización, la cual será previa a la presentación de la oferta.

En caso que el valor de la propuesta supere el monto de la autorización prevista en los estatutos para que el representante legal pueda presentar propuesta o contratar, anexará el respectivo documento donde previamente a la presentación de la propuesta se le faculte contratar, mínimo, por el valor propuesto.

8.1.2. CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL.

PERSONA NATURAL CON ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

Se consideran personas naturales con establecimientos de comercio aquellas propietarias de establecimientos de comercio, constituidos con anterioridad a la fecha en la que venza el plazo para la presentación de propuestas dentro del proceso de selección conforme la legislación colombiana y con domicilio en Colombia, las que cumplirán al momento de presentación de la propuesta los siguientes requisitos:

- a. Acreditar su existencia y representación legal, mediante la presentación del original de la matrícula mercantil tanto de la persona natural como del establecimiento de comercio, con fecha de expedición igual o inferior a quince (15) días anteriores a la fecha de presentación de la propuesta.
- b. Acreditar mediante declaración bajo la gravedad del juramento un término mínimo remanente de duración del establecimiento de comercio de un (1) año, contado a partir del vencimiento del plazo máximo para la entrega de los bienes y/o servicios o de la vigencia del contrato.
- c. Acreditar la suficiencia de la capacidad del representante legal para la presentación de la propuesta y para la suscripción del contrato ofrecido.
- d. Acreditar que el objeto social del establecimiento de comercio se encuentra directamente relacionado con el objeto del contrato, de manera que le permita la celebración y ejecución del contrato, teniendo en cuenta para estos efectos el alcance y la naturaleza de las diferentes obligaciones que adquiere."

PERSONA JURÍDICA NACIONAL DE NATURALEZA PRIVADA.

Para los efectos previstos en este numeral se consideran personas privadas de origen nacional las sociedades constituidas de acuerdo con la legislación nacional y que tengan su domicilio principal en Colombia.

Con el fin de presentar propuesta en este proceso, acreditará las siguientes condiciones:

- Acreditar su existencia y representación legal, a efectos de lo cual presentará el certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio de su domicilio con fecha de expedición igual o inferior a los quince (15) días anteriores a la fecha de presentación de la propuesta, en el que conste su existencia, objeto y vigencia, y el nombre del representante legal de la sociedad o de la persona o personas que tengan la capacidad para comprometerla jurídicamente y sus facultades, y en el cual se

"Salud – Calidad – Humanización"

señale expresamente que el representante no tiene limitaciones para presentar la propuesta, suscribir el contrato y comprometer a la entidad a través de su propuesta.

- Acreditar un término mínimo remanente de duración de la sociedad, de un (1) año, contado a partir del vencimiento del plazo máximo para la entrega de los bienes y/o servicios o de la vigencia del contrato.
- Acreditar la suficiencia de la capacidad del representante legal para la suscripción del contrato ofrecido. Cuando el representante legal tenga limitaciones estatutarias, se presentará adicionalmente copia del acta en la que conste la decisión del órgano social correspondiente que autorice al representante legal para presentar la propuesta, la suscripción del contrato y para actuar en los demás actos requeridos para la contratación en el caso de resultar adjudicatario.
- Acreditar que su objeto social principal está directamente relacionado con el objeto del contrato, de manera que le permita a la persona jurídica celebrar y ejecutar el contrato ofrecido, teniendo en cuenta a estos efectos el alcance y la naturaleza de las diferentes obligaciones que adquiere.

8.1.3. PROPUESTAS CONJUNTAS

PROPONENTES PLURALES

Se entenderá por propuesta conjunta, una propuesta presentada en consorcio o unión temporal.

En tal caso se tendrá como proponente, para todos los efectos, el grupo conformado por la pluralidad de personas, y no las personas que lo conforman individualmente consideradas.

Podrán participar consorcios y uniones temporales, para lo cual se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Acreditar la existencia del consorcio o de la unión temporal, y específicamente la circunstancia de tratarse de uno u otro, lo cual deberá declararse de manera expresa en el acuerdo de asociación correspondiente, señalando las reglas básicas que regulan las relaciones entre ellos, los términos, actividades, condiciones y participación porcentual de los miembros del consorcio o de la unión temporal en la propuesta y en la ejecución de las obligaciones atribuidas al contratista por el contrato ofrecido.
- Acreditar un término mínimo de duración del consorcio o de la unión temporal de dos(2) años, contados a partir del vencimiento del plazo máximo para la entrega de los bienes o de la vigencia del contrato.
- Acreditar la existencia, representación legal y capacidad jurídica de las personas consorciadas o asociadas en unión temporal, y la capacidad de sus representantes para la constitución del consorcio o unión temporal, así como de la propuesta para la presentación, celebración y ejecución del contrato. Esto para significar que todos los miembros que conforman el Consorcio o la Unión Temporal deben desarrollar una actividad industrial o comercial directamente relacionada con el objeto del proceso.
- Acreditar que cada una de las personas jurídicas integrantes del consorcio o unión temporal tienen un término mínimo de duración del consorcio o de la unión temporal de dos (2) años, contados a partir del vencimiento del plazo máximo para la entrega de los bienes o de la vigencia del contrato.

"Salud – Calidad – Humanización"

- La designación de un representante que deberá estar facultado para actuar en nombre y representación del Consorcio o Unión Temporal. Igualmente deberá designar un suplente que lo reemplace en los casos de ausencia temporal o definitiva.
- Los requisitos relacionados con la existencia, representación legal y duración de los consorcios o uniones temporales, deberán acreditarse mediante la presentación del documento consorcial o de constitución de la unión temporal en el que se consignan los acuerdos y la información requerida.
- Los requisitos relacionados con la existencia, representación y capacidad jurídica de cada uno de los integrantes del consorcio o unión temporal, respecto de las personas jurídicas o naturales que se asocien en consorcio o en unión temporal para la presentación de la propuesta, deberán acreditarse conforme se indica en los numerales respectivos del presente pliego de condiciones.

En todos los casos de propuestas presentadas por dos o más personas naturales y/o jurídicas, en las que no se exprese de manera clara y explícita la clase de asociación que se constituye (consorcio o unión temporal), se presumirá la intención de concurrir al proceso de selección en consorcio, con los efectos y consecuencias que dicha forma de asociación conlleve para los proponentes, de acuerdo con lo previsto en el artículo 7 de la Ley 80 de 1993. En cualquier caso, se verificará que todos los miembros del Consorcio o la Unión Temporal desarrollen la actividad industrial o comercial directamente relacionada con el objeto del proceso.

8.1.4. GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA PROPUESTA

Los proponentes, sin excepción, deberán presentar esta información. Por el hecho de presentar propuesta y de vencerse el plazo para la presentación de las propuestas, se entenderá que la propuesta es irrevocable y que el proponente mantiene vigentes todas las condiciones originales de su propuesta durante todo el tiempo de vigencia de la garantía de seriedad de la propuesta, incluidas las prórrogas de los plazos que llegaren a presentarse de acuerdo con el pliego de condiciones y la Ley 80 de 1993 y las prórrogas correlativas de la vigencia de la citada garantía, en concordancia con lo dispuesto sobre la materia por el Decreto 1510 de 2013.

Consecuencialmente, por el hecho de presentar propuesta y de vencerse el plazo para la presentación de las propuestas, el proponente asume las siguientes obligaciones de manera seria e irrevocable:

La obligación de no retirar su oferta después de vencido el término fijado para la presentación de las propuestas (fecha y hora de cierre).

- La obligación de ampliar la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando se prorrogue el término previsto en los pliegos para la adjudicación del contrato o cuando se prorrogue el término previsto para la suscripción del mismo, siempre y cuando esas prórrogas no excedan un término de tres meses.

- La obligación, si se le adjudica el contrato, de suscribirlo en los términos, dentro de los plazos y bajo las condiciones previstas en este pliego de condiciones, salvo justa causa comprobada por parte del proponente.

- La obligación de entregar al HOMIC la Garantía Única de Cumplimiento y demás garantías contractuales a que hace referencia la minuta del contrato, con el lleno de las

"Salud – Calidad – Humanización"

condiciones y requisitos que correspondan, según los términos allí previstos y conforme a lo requerido por la Ley.

- La obligación de cumplir todos y cada uno de los requisitos establecidos para la ejecución del contrato.

- La obligación de constituir la sucursal en Colombia por parte de la persona jurídica extranjera, que directamente o como integrante de un consorcio o unión temporal, resulte adjudicataria del proceso, y que no realiza actividades permanentes en el país, dentro del término señalado para tal efecto en el presente pliego de condiciones. Dicha sucursal deberá constituirse, a más tardar, dentro de los treinta (30) días calendario siguiente a la notificación de la adjudicación.

Cuando la propuesta presente un Consorcio o Unión Temporal, la Garantía de Seriedad debe ser otorgada por todos sus integrantes y especificando el nombre del proponente plural. Artículo 113 del Decreto 1510 de 2013.

Para participar en este proceso de selección, la propuesta debe, estar acompañada de la garantía de seriedad, de acuerdo con lo establecido en las normas legales sobre la materia y en este pliego de condiciones. La no presentación de la garantía de forma simultánea con la propuesta, será causal de rechazo de esta última. Esta garantía debe ser expedida o constituida a favor del HOSPITAL MILITAR CENTRAL, de acuerdo con lo establecido a continuación:

AMPAROS DE LA GARANTÍA DE SERIEDAD.

La garantía amparará al HOSPITAL MILITAR CENTRAL de los perjuicios derivados del incumplimiento de la propuesta, en los siguientes eventos, los cuales deberán constar expresamente en el texto de la garantía:

- El retiro de la oferta después de vencido el término fijado para la presentación de las propuestas (fecha y hora de cierre).

- La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando se prorrogue el término previsto en los pliegos para la adjudicación del contrato o cuando se prorrogue el término previsto para la suscripción del contrato, siempre y cuando esas prórrogas no excedan un término de tres meses.

- El incumplimiento por parte del proponente adjudicatario, sin justa causa comprobada, de su obligación de suscribir el contrato en los términos, dentro de los plazos y bajo las condiciones previstas en este pliego de condiciones.

- El incumplimiento de la obligación de entregar al HOSPITAL MILITAR CENTRAL la Garantía Única de Cumplimiento y demás garantías contractuales a que hace referencia la minuta del contrato, con el lleno de las condiciones y requisitos que correspondan, según los términos allí previstos y conforme a lo requerido por la Ley.

- El incumplimiento de cualquiera de los requisitos establecidos para la ejecución del contrato.

- El incumplimiento, por parte del adjudicatario que sea persona jurídica extranjera que no realizaba actividades permanentes en el país, de su obligación de constituir su sucursal en Colombia dentro del término señalado para tal efecto en el presente pliego de condiciones, cuando dicho término venza antes de la aprobación de la garantía de cumplimiento del contrato, sin que dicho adjudicatario haya constituido su sucursal en Colombia.

"Salud – Calidad – Humanización"

El HOSPITAL MILITAR CENTRAL hará efectiva la garantía de seriedad de la propuesta en caso que se produzca cualquiera de los precitados eventos amparados, para lo cual se procederá según lo indicado en el Artículo 128 del Decreto 1510 de 2013 y en las normas especiales concordantes, de acuerdo con la clase de garantía de seriedad otorgada.

Cada proponente deberá constituir a favor de El Hospital Militar Central una garantía de seriedad expedida por una entidad bancaria o una compañía de seguros legalmente establecida en Colombia, cuya póliza matriz haya sido aprobada debidamente por la Superintendencia Financiera en los siguientes términos:

Asegurado y beneficiario:	EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL NIT 830040256-0
Tomador:	Proponente.
Valor Asegurado	En cuantía equivalente al diez (10%) por ciento del presupuesto oficial.
Vigencia de la Garantía	Por el término de Tres (3) meses, contados a partir de la fecha de cierre del presente proceso. NOTA: En todo caso la garantía de la propuesta deberá estar vigente hasta el perfeccionamiento y legalización del contrato resultante del presente proceso de selección.
Recibo de pago:	La póliza deberá estar acompañada de su correspondiente Recibo de Pago.
Condiciones Generales de la póliza	Se debe anexar las condiciones generales de la póliza.

Cuando la propuesta la presente un Consorcio, Unión Temporal o Promesa de Sociedad Futura, la Garantía de Seriedad debe ser otorgada por todos sus integrantes y especificando el nombre del proponente plural (NO A NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL), Artículo 113 del Decreto 1510 de 2013.

Esta garantía debe ser expedida o constituida a favor del HOSPITAL MILITAR CENTRAL, de acuerdo con lo establecido a continuación:

El proponente acepta que el HOSPITAL MILITAR CENTRAL le solicite ampliar el término de vigencia de la garantía de seriedad de la oferta, en caso de resultar este insuficiente.

El pago de la garantía de seriedad de la oferta, cuando ésta se haga exigible, tiene el carácter de indemnización, excepto cuando haya renuencia para la firma del contrato sin justa causa por parte del proponente seleccionado, evento en el cual la póliza se hará exigible como sanción de conformidad con el numeral 12 del artículo 30 la Ley 80 de 1993, y se entiende sin perjuicio del derecho que le asiste al HOSPITAL MILITAR CENTRAL, de exigir por los medios reconocidos en Colombia la indemnización de los perjuicios que con dicho incumplimiento se le hayan causado o se le llegaren a causar.

En caso de presentarse garantía bancaria, esta deberá tener la siguiente leyenda: "La presente garantía será pagada por el garante dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha del acto administrativo que declare el incumplimiento del oferente".

SUBSANE DE LA GARANTÍA.

La omisión de aportar la garantía de seriedad de manera simultánea con la propuesta no será subsanable y será causal de rechazo de ésta última. Cuando la garantía presentada simultáneamente con la propuesta no sea expedida o constituida de acuerdo con los

"Salud – Calidad – Humanización"

requerimientos del pliego de condiciones, el proponente deberá remitir las modificaciones del caso, dentro del plazo preclusivo y perentorio que al efecto le señale el HOSPITAL MILITAR CENTRAL.

DEVOLUCIÓN DE LA GARANTÍA

El HOSPITAL MILITAR CENTRAL, previa solicitud escrita del oferente, devolverá las garantías de seriedad de todas las ofertas, una vez haya sido perfeccionado el contrato respectivo y se hayan aprobado por el HOSPITAL MILITAR CENTRAL las garantías contractuales que amparen los riesgos propios de la etapa contractual o quede en firme la resolución que declare desierto el proceso.

8.2 DOCUMENTOS HABILITANTES DE CONTENIDO JURIDICO

- **COMPROMISO ANTICORRUPCIÓN**

La propuesta debe estar acompañada del Compromiso Anticorrupción firmada por el proponente o por el representante legal o apoderado, constituido en debida forma para el efecto.

- **CERTIFICACION ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS EXPEDIDO POR LA PROCURADURIA GENERAL DE LA NACION**

De conformidad con la ley 1238 de 2008, la entidad verificará a través de la página web de la Procuraduría General de la Nación, los antecedentes disciplinarios del representante legal de la empresa proponente o de la persona natural con establecimiento de comercio.

- **VERIFICACIÓN DEL BOLETÍN DE RESPONSABLES FISCALES DE LA CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA**

Para dar cumplimiento a lo previsto en el artículo 60 de la Ley 610 de 2000, la Resolución No. 5149 de 2000 y la circular No.005 del 25 de febrero de 2008 de la Contraloría General de la República, el HOSPITAL MILITAR CENTRAL verificará que los proponentes, persona natural y/o jurídica y cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal, según el caso, no aparezcan reportados en el boletín de responsables fiscales CGR, ingresando para el efecto a la página www.contraloriagen.gov.co, módulo de responsabilidad fiscal/temas relacionados/boletín de responsables fiscales.

- **CERTIFICADO DE ANTECEDENTES JUDICIALES EXPEDIDO POR LA POLICIA NACIONAL DE COLOMBIA**

La entidad verificará a través de la página web de la Policía Nacional, los antecedentes Judiciales del representante legal de la empresa proponente o de la persona natural con establecimiento de comercio.

- **ACUERDO COMERCIAL Y TRATO NACIONAL**

El presente proceso no se encuentra cobijado por acuerdo comercial alguno en virtud a lo señalado en el manual para el manejo de acuerdos comerciales en procesos de contratación, en su anexo 4 lista de excepciones a la aplicación de los acuerdos comerciales.

En el caso de proponentes constituidos por sociedades civiles o comerciales extranjeras sin sucursal en Colombia, o de personas naturales extranjeras no residentes en Colombia, los mismos recibirán igual tratamiento que los de origen nacional (en los términos previstos

"Salud — Calidad — Humanización"

en la Ley 80 de 1993), siempre que exista un Acuerdo Comercial, en los términos del artículo 150 del Decreto 1510 de 2013.

• **CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES (RUP), DE LA CÁMARA DE COMERCIO.**

El proponente deberá presentar el certificado de inscripción y clasificación en el Registro Único de Proponentes expedido por la respectiva Cámara de Comercio en Colombia, de conformidad con lo preceptuado en el artículo 6 de la ley 1150 de 2007, y el Decreto 1510 de 2013. Este certificado deberá tener fecha de expedición no superior a treinta (30) días, así como estar vigente y en firme.

En este sentido, los proponentes interesados en participar en el presente proceso deberá contar con la clasificación UNSPSC, señalada en las condiciones técnicas del bien a adquirir.

REGIMEN DE TRANSICION ART 162 DEL DECRETO 1510 DE 2013

ACTIVIDAD	PROVEEDOR
39 12 13 00	Cuadros registros y menaje para electricidad
39 12 17 00	Ferretería eléctrica y suministros
41 11 36 00	Equipo de medición y comprobación electrica

8.3. DOCUMENTOS HABILITANTES DE CONTENIDO ECONÓMICO:

Para la selección de la propuesta se efectuará una verificación financiera del proponente y evaluación económica de la oferta presentada, de conformidad con los documentos y criterios establecidos en el presente capítulo.

• **CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES (RUP), DE LA CÁMARA DE COMERCIO**

A la fecha de cierre del presente proceso de selección el proponente deberá presentar el certificado de inscripción, clasificación y calificación en el Registro Único de Proponentes expedido por la respectiva Cámara de Comercio y deberá encontrarse inscrito.

La información financiera acreditada para el proceso, corresponderá a los indicadores financieros a 31 de Diciembre de 2014 suministrados a la Cámara de Comercio para el Registro Único de Proponentes - RUP.

Por lo anterior, el proponente deberá acreditar su capacidad financiera mediante la presentación del original del Registro Único de Proponentes expedido por la Cámara de Comercio de su domicilio social, con fecha de expedición igual o inferior a treinta (30) días calendario anteriores a la fecha de presentación de la oferta. Del que se verificaran los Estados Financieros con corte a 31 de Diciembre de 2014.

• **INFORMACIÓN PARA EL SISTEMA INTEGRAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA "SIIF"**

Debidamente diligenciado, los datos deben ser coincidentes con la certificación bancaria de acuerdo al Anexo.

"Salud – Calidad – Humanización"

- **FOTOCOPIA REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO (RUT).**

En caso que el Consorcio o Unión Temporal sea adjudicatario de la contratación, éste deberá presentarse a nombre de la Unión Temporal o Consorcio

- **FOTOCOPIA RESOLUCIÓN DE LA DIAN PARA FACTURAR VIGENTE.**

En caso que el Consorcio o Unión Temporal sea adjudicatario de la contratación, éste deberá presentarse a nombre de la Unión Temporal o Consorcio

A la fecha de cierre del presente proceso de selección el proponente deberá presentar el certificado de inscripción, clasificación y calificación en el registro único de proponentes expedido por la respectiva Cámara de Comercio y deberá encontrarse debidamente inscrito, calificado y clasificado en la actividad, especialidad y grupo.

- **CERTIFICACION BANCARIA.**

Certificación bancaria no mayor a 30 días.

Este aspecto no otorgará puntaje pero habilitará o deshabilitará la propuesta. Se evaluará con **CUMPLE** o **NO CUMPLE**.

Nota: Si en alguno de los indicadores financieros relacionado en el pliego de condiciones, se determinara que el proponente no se encuentra dentro de los parámetros establecidos, la evaluación para los requerimientos financieros será **NO CUMPLE**.

- **INDICADORES FINANCIEROS DEL PROPONENTE**

El Hospital Militar Central hará una evaluación de la información financiera registrada en el RUP, la cual deberá corresponder al corte 31 de diciembre de 2014.

En el caso de Consorcios o Uniones Temporales se determinará los indicadores financieros a partir de la información contenida en el RUP de sus integrantes del grupo proponentes, de acuerdo a su porcentaje de participación en el Consorcio o Unión Temporal.

Dando cumplimiento a lo establecido en el Artículo 221 del Decreto Presidencial 19 de 2012, el cual modifico el contenido del Artículo De la Ley 1150 de 2007, en su parágrafo 6 dispone:

Es por ello que solo se verificara la información del Registro único de Proponentes, ya que para la expedición del mismo los oferentes debieron presentar los estados financieros de la empresa.

Los proponentes deberán acreditar su capacidad financiera y de su organización demostrando que la proponente cuenta con los indicadores de capacidad financiera contenidos en el artículo 10 del Decreto 1510 de 2013 y que en consecuencia, deben estar contenidos en el RUP a partir de 2014 son:

Es claro que los indicadores arrojados por la consulta en el SIREM son en su totalidad superiores a los establecidos para el presente estudio previo, con el fin de cobijar mas ofertas al momento de realizar el cierre del proceso se busca que haya pluralidad, transparencia en el presente proceso por esta razón algunos indicadores se redujeron y en el caso de el nivel de endeudamiento se llevo a un valor mas alto.

"Salud – Calidad – Humanización"

INDICADOR SECTOR	%
INDICADOR DE LIQUIDEZ	≥1.2
ENDEUDAMIENTO	≤75%
COBERTURA DE INTERESES	≥1
LA RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	≥3%
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	≥3%

A. ENDEUDAMIENTO:

De acuerdo a lo establecido en el Decreto 1510 de 2013 y a los lineamientos fijados por Colombia Compra Eficiente, el comité económico estructurador efectuó la consulta de la información financiera de empresas que corresponden al sector económico objeto del presente proceso de selección en la Superintendencia de Sociedades evidenciando dispersiones amplias entre el menor valor y el máximo valor, razón por la cual se fija el indicador en un 75% en aras de garantizar la pluralidad de oferentes y la selección objetiva en relación a los parámetros fijados por el HOSPITAL MILITAR CENTRAL en cuanto a la participación de sus acreedores.

El indicador de endeudamiento con el fin de que haya pluralidad y transparencia en el presente debe ser menor o igual al 75%, para la oferta se calculará teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

$$EndeudamientoTotal = \frac{Pasivo\ Total}{Activo\ Total} \times 100$$

ENDEUDAMIENTO ≤ 75%

B. CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Los siguientes indicadores miden el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del interesado:

• RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

De acuerdo a lo establecido en el Decreto 1510 de 2013 y a los lineamientos fijados por Colombia Compra Eficiente, el comité económico estructurador efectuó la consulta de la información financiera de empresas que corresponden al sector económico objeto del presente proceso de selección en la Superintendencia de Sociedades evidenciando dispersiones entre los resultados de las firmas, en comparación al indicador del sector este se encuentra más cerca del valor mínimo, el comité estructurador decide fijar el indicador en un margen mínimo para todas las empresas analizadas y el sector, sin que ello represente riesgos para la ejecución del contrato en cuanto a los rendimientos de sus aportes.

El indicador de Rentabilidad del Patrimonio con el fin de que haya pluralidad y transparencia en el presente debe ser mayor o igual al 3%, para la oferta se calculará teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

“Salud – Calidad – Humanización”

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} \times 100\%$$

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO: $\geq 3\%$

• RENTABILIDAD DEL ACTIVO

De acuerdo a lo establecido en el Decreto 1510 de 2013 y a los lineamientos fijados por Colombia Compra Eficiente, el comité económico estructurador efectuó la consulta de la información financiera de empresas que corresponden al sector económico objeto del presente proceso de selección en la Superintendencia de Sociedades evidenciando dispersiones amplias entre el valor mínimo y máximo, en comparación al indicador del sector este se encuentra en un punto intermedio de los resultados de las firmas, el comité estructurador decide fijar el indicador en un margen mínimo de acuerdo a los parámetros fijados por el HOSPITAL MILITAR CENTRAL en cuanto al margen real de rentabilidad.

El indicador de Rentabilidad del Activo con el fin de que haya pluralidad y transparencia en el presente debe ser mayor o igual al 3%, la oferta se calculará teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad del Activo} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Activo Total}}$$

RENTABILIDAD DEL ACTIVO: $\geq 3\%$

En el caso de Uniones Temporales o Consorcios, este indicador será el resultado de la suma de la utilidad operacional de cada integrante multiplicado por su porcentaje de participación dividido entre la suma del patrimonio o activo de cada integrante, multiplicado por su porcentaje de participación.

C. INDICADOR DE LIQUIDEZ:

De acuerdo a lo establecido en el Decreto 1510 de 2013 y a los lineamientos fijados por Colombia Compra Eficiente, el comité económico estructurador efectuó la consulta de la información financiera de empresas que corresponden al sector económico objeto del presente proceso de selección en la Superintendencia de Sociedades evidenciando dispersiones amplias entre los resultados, en comparación al indicador del sector este se encuentra más cercano al menor valor, el comité estructurador decide fijar el indicador en un punto cercano para las empresas analizadas y el sector, sin que ello implique un riesgo para la ejecución del contrato a suscribirse, en cuanto a su capacidad de respuesta a las obligaciones adquiridas a corto plazo.

El indicador de liquidez con el fin de que haya pluralidad y transparencia en el presente proceso debe ser mayor o igual al 1.2, la oferta se calculará teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

LIQUIDEZ $\geq 1,2$

"Salud – Calidad – Humanización"

En el caso de Uniones Temporales o Consorcios, este indicador será el resultado de la suma de los activos corrientes de cada integrante multiplicado por su porcentaje de participación dividido entre la suma de los pasivos corrientes de cada integrante, multiplicado por su porcentaje de participación.

D. RAZON DE COBERTURA DE INTERESES

De acuerdo a lo establecido en el Decreto 1510 de 2013 y a los lineamientos fijados por Colombia Compra Eficiente, el comité económico estructurador efectuó la consulta de la información financiera de las empresas que corresponden al sector económico objeto del presente proceso de selección en la Superintendencia de Sociedades evidenciando dispersiones amplias entre los datos de la muestra, por lo cual el comité estructurador baja el indicador al margen mínimo en cuanto al grado en que puede declinar los beneficios antes que la empresa incurra en problemas financieros por perder su capacidad para cubrir los gastos de intereses, de acuerdo a los parámetros fijados por el HOSPITAL MILITAR CENTRAL.

La razón de cobertura de intereses con el fin de que haya pluralidad y transparencia en el presente debe ser mayor o igual a 1, la oferta se calculará teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

$$COBERTURA DE INTERESES \frac{UTILIDAD OPERACIONAL}{INTERESES}$$

RAZON DE COBERTURA $\geq$ 1

La razón de cobertura acreditada por el oferente deber ser mayor a (1). En el caso de oferentes en unión Temporal o consorcio, la razón de cobertura acreditada será igual a la fracción de: la sumatoria de los valores individuales de los activos corrientes sobre la sumatoria de los valores individuales de los pasivos corrientes.

NOTA: el oferente debe allegar junto con su oferta una certificación emitida por el representante legal, contador y revisor fiscal, donde acredite el valor de sus gastos de intereses bancarios a corte 31 de Diciembre de 2014, en caso de no tener gastos de intereses bancarios este indicador no aplicara en su verificación financiera.

8.4 DOCUMENTOS HABILITANTES DE CONTENIDO TÉCNICO:

8.4.1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS MÍNIMAS EXCLUYENTES:

- El oferente deberá entregar dentro de su oferta inicial un diagrama explicando la solución a ofrecer.
- El oferente deberá entregar dentro de su oferta inicial las fichas técnicas de los productos ofrecidos con el fin de constatar el alcance técnico de la oferta.
- El oferente deberá tener en cuenta dentro de su oferta inicial anexar certificado que lo respalde como distribuidor e instalador de los equipos ofrecidos.

8.4.1.1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS MÍNIMAS EXCLUYENTES: Estas características se reflejan en la Tabla No. 1. Para acreditar el cumplimiento de estas

"Salud – Calidad – Humanización"

condiciones, el proponente deberá diligenciar el FORMULARIO indicado en el Pliego de Condiciones, en SU TOTALIDAD. , indicando con una "X" en la columna "CUMPLE" de todos los ítems. En aquellos ítems en los cuales se solicite hacer una descripción de la respuesta, anotar o anexar algo en particular, se deberá diligenciar en la última columna el número de folio de la propuesta donde se encuentra la respuesta.

8.4.1.2 OTROS REQUERIMIENTOS TECNICOS:

Estos requerimientos se encuentran consignados en el Tabla No. 1. Estos corresponden a exigencias, documentales de acreditación, que el proponente debe aportar con su propuesta.

8.4.1.3 EXPERIENCIA HABILITANTE DEL PROPONENTE

Para tal efecto diligenciará el formulario determinado en el pliego de condiciones "EXPERIENCIA HABILITANTE DEL PROPONENTE" del pliego de condiciones, de acuerdo con los siguientes parámetros:

- A) La información suministrada, se entiende bajo la gravedad de juramento y debe ser correlativa a la documentación aportada.
- B) El formulario debe ir firmado por el representante legal del proponente y/o suplente.
- C) Anexar los soportes que demuestren la acreditación de la experiencia requerida en el formulario N. 3

La experiencia del proponente debe ser acreditada con los siguientes documentos y debe contener los siguientes lineamientos:

- Mínimo dos (2) contratos ejecutados con su respectiva certificación, donde se acredite el cumplimiento del contrato acreditada bajo implementación de antivirus superiores a 600 nodos.
- El objeto de la experiencia del proponente debe ser acreditada bajo venta de antivirus McAfee e implementación superiores a 600 nodos o licencias de productos McAfee.
- Las certificaciones de la experiencia aportada deben ser suscritas por el funcionario competente en caso de personas de derecho público y/o del representante legal en caso de persona de derecho privado y contener como mínimo la siguiente información:
 - Objeto del contrato (el cual debe corresponder con los bienes ofertados en el presente proceso de selección).
 - Valor del contrato (el cual no debe ser inferior al 30% del presupuesto asignado para este proceso).
 - Constancia de cumplimiento a satisfacción.
- La experiencia que se acredite debe adquirirse dentro de los dos (2= años anteriores a la fecha del cierre del presente proceso de selección.
- El objeto de la experiencia deberá ser: venta de antivirus e implementación.

Únicamente se podrá acreditar la experiencia requerida cuando el proponente haya desarrollado de manera directa las actividades que constituyen tal experiencia para el presente proceso.

"Salud – Calidad – Humanización"

También podrá acreditarse la experiencia cuando las actividades correspondientes hayan sido ejecutadas por el proponente o por uno de sus miembros bajo la modalidad de consorcio o unión temporal.

Las certificaciones deben venir debidamente suscritas por la persona facultada para expedirla por parte del contratante. En la certificación de cada contrato, deberá indicarse el valor inicial y el valor de las adiciones en el caso de que se hayan presentado, caso en el cual se tomará como único valor el correspondiente a la sumatoria del valor inicial y sus adiciones.

En caso de las certificaciones de consorcios y/o uniones temporales o promesa de sociedad futura, debe especificar el porcentaje de participación de los socios.

No se acepta ningún otro documento para acreditar la experiencia, NO SE ACEPTAN AUTO CERTIFICACIONES, ACTAS PARCIALES, FACTURAS RADICADAS O CUENTAS DE COBRO.

El Hospital Militar Central, se reserva el derecho de verificar y solicitar durante la evaluación y hasta la adjudicación, la información y soportes que considere necesarios para verificar la información presentada.

ACREDITACIÓN DE LA EXPERIENCIA EN LA MODALIDAD DE CONSORCIO Y/O UNION TEMPORAL O PROMESA DE SOCIEDAD FUTURA:

Cuando se trate de consorcios o uniones temporales o promesa de sociedad futura se requiere que al menos uno de sus integrantes cumpla con el cincuenta por ciento (50%) de la experiencia habilitante requerida para el proceso. En todo caso la sumatoria de los porcentajes de acreditación de la experiencia habilitante individual de los integrantes deberá ser igual o superior al ciento por ciento (100%) de los requisitos solicitados. (Máximo TRES (3) contratos ejecutados en los últimos TRES (3) años).

Cuando las actividades correspondientes hayan sido ejecutadas por el proponente o por uno de sus miembros bajo la modalidad de consorcio o unión temporal o promesa de sociedad futura, solo se tendrá en cuenta como experiencia habilitante del proponente o de uno de sus miembros, aquella referida al porcentaje de participación que el proponente hubiera tenido en el grupo o asociación que ejecutó la actividad.

En todo caso, el proponente deberá declarar bajo la gravedad de juramento que la experiencia habilitante que acredita corresponde exactamente a los servicios desarrollados por él de manera directa o con sus aliados, pero asumiendo directamente la responsabilidad por los mismos.

Si el proponente acredita la experiencia habilitante aquí solicitada mediante contratos, se tendrán como válidos los contratos ejecutados.

"Salud – Calidad – Humanización"

GARANTÍA TÉCNICA

El Interesado junto con la oferta deberá anexar en documento independiente, la Garantía Técnica y término de respuesta para el (los) ítem(s) ofrecido(s), deberá ser suscrita por EL INTERESADO, así:

1. Que ampare la calidad del bien o servicio a adquirir.
2. Que ampare las especificaciones técnicas del servicio y/o bien ofrecido
3. Que ampare el software/hardware actualizado al momento de la entrega del software previa verificación del supervisor del contrato, contando con el visto bueno de funcionamiento por parte del técnico y/o área de Informática del Hospital Militar Central durante la vigencia del contrato y seis 6 meses más.

TÉRMINO DE RESPUESTA DE LA GARANTÍA TÉCNICA

El término de respuesta a la garantía técnica no debe ser superior de cuarenta y ocho (48) horas, contados a partir del requerimiento hecho al contratista por parte del ordenador del gasto del Hospital Militar Central previo informe del supervisor, en el evento de que el bien resulte defectuoso para ser repuesto por el contratista.

Estarán a cargo del contratista todos los costos en que deba incurrir en el cumplimiento de su deber de garantía, de lo contrario no se aceptará la garantía técnica sino que se hará efectiva la garantía única de cumplimiento por el amparo de calidad del servicio y/o bien adquirido.

ACREDITACIÓN DE LA EXPERIENCIA

La experiencia del Interesado deber ser acreditada con los siguientes Documentos y debe contener los siguientes lineamientos:

1. **MÍNIMO dos (2) contratos** ejecutados con su respectiva certificación, donde se acredite el cumplimiento del contrato y acreditada bajo implementación de antivirus superiores a 600 nodos.
2. El objeto de la experiencia del proponente deber ser acreditada bajo Venta de antivirus McAfee e implementación superiores a 600 nodos o licencias de productos McAfee
3. Las certificaciones de la experiencia aportada, deben ser suscritas por el funcionario competente en caso de personas de derecho Público y/o del representante legal en caso de personas de derecho privado y contener como mínimo la siguiente información:
 - Objeto del contrato (el cual debe corresponder con los servicios y/o bienes ofertados en el presente proceso de selección).
 - Valor del contrato (el cual no debe ser inferior al 30% del presupuesto asignado para este proceso)
 - Constancia de cumplimiento a satisfacción.
4. La experiencia que se acredite debe adquirirse dentro de los **dos (2) años** anteriores a la fecha del cierre del presente proceso de selección.
5. El objeto de la experiencia deberá ser Venta e implementación de antivirus.

Únicamente se podrá acreditar la experiencia requerida cuando el Interesado haya desarrollado de manera directa las actividades que constituyen tal experiencia para el presente proceso.

"Salud – Calidad – Humanización"

También podrá acreditarse la experiencia cuando las actividades correspondientes hayan sido ejecutadas por el Interesado o por uno de sus miembros bajo la modalidad de consorcio o unión temporal.

9. FACTORES DE SELECCIÓN Y PONDERACION DE LA OFERTA

Los comités evaluadores, evaluarán las ofertas de los proponentes que acrediten los requisitos habilitantes los cuales serán establecidos en el proyecto de pliego y pliego definitivo del presente proceso y que adicionalmente cumplan con lo establecido como requisitos técnicos mínimos exigidos. Para el efecto evaluará las ofertas ponderando el factor económico y técnico de acuerdo con los porcentajes indicados en la siguiente tabla y teniendo en cuenta el incentivo a la industria nacional de acuerdo con lo establecido en la Ley 816 de 2003.

9.1 ASPECTOS TECNICOS DE PONDERACION

En el presente proceso el comité técnico no asignará puntaje de ponderación.

9.2 ASPECTOS ECONOMICO DE PONDERACION

La calificación de precios se realizara únicamente respecto de aquellas ofertas que se determinen como hábiles. Se procederá a calificar los precios así:

La oferta que presente el menor valor total se le asignara el mayor puntaje **(400 PUNTOS)**, las demás se calificaran teniendo en cuenta la siguiente formula:

$$\text{PONDERACIÓN DEL PRECIO} = \frac{\text{OMVT} \times 400}{\text{VTOE}}$$

Donde OMVT= oferta menor valor total.

VTOE= valor total ofrecido a evaluar.

El puntaje máximo que es posible obtener en la calificación de precio es de 400 puntos, sin requerirse de un puntaje mínimo para la elegibilidad de la propuesta.

EVALUACIÓN	CALIFICACIÓN
ECONÓMICA	400 PUNTOS
TOTAL PUNTOS	400

9.3 PONDERACIÓN PROTECCIÓN A LA INDUSTRIA NACIONAL

La evaluación del cumplimiento de la Ley 816 de 2003 "Protección a la Industria Nacional" Formulario correspondiente del pliego de condiciones y sus respectivos soportes emitidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismos vigentes, se evaluará de la siguiente manera:

De conformidad con lo dispuesto en la Ley 816 de 2003, el puntaje que se aplicará como consecuencia de la protección a la industria nacional será el siguiente: Se le otorgará el

"Salud – Calidad – Humanización"

20% de la totalidad del puntaje a oferentes de bienes y servicios de origen 100% nacional y oferentes de bienes y servicios extranjeros que acrediten reciprocidad; y un 5% de puntaje total a oferentes de bienes extranjeros acreditados (con componente nacional), constituyéndose este puntaje en el final para determinar el orden de elegibilidad de las propuestas.

Se otorgará tratamiento de bienes y servicios nacionales a aquellos bienes y servicios originarios de los países con los que Colombia ha negociado trato nacional en materia de compras estatales y de aquellos países en los cuales a las ofertas de bienes y/o servicios colombianos se les conceda el mismo tratamiento otorgado a sus bienes y/o servicios nacionales.

BIENES ACREDITADOS

Son aquellos bienes y/o servicios profesionales, técnicos y operativos. El oferente deberá indicar en su oferta si incluirá componente nacional. En el evento en que exista dicho ofrecimiento por parte del oferente, éste tendrá la obligación de cumplir con el mismo en la ejecución del contrato, so pena de hacerse acreedor a las sanciones de ley contempladas en el contrato. El mínimo exigido de componente nacional será del 10%.

Para efectos de la evaluación del origen del BIEN, el oferente deberá diligenciar el Formulario correspondiente del pliego de condiciones en cumplimiento de la Ley 816 del presente documento y anexar los documentos solicitados en el formulario que acrediten la calidad que el oferente arguye. Considerando que el porcentaje asignado por la acreditación del servicio tiene el carácter de comparación de propuestas, el Formulario correspondiente del pliego de condiciones, deberá presentarse junto con la oferta inicial.

El oferente seleccionado con bienes de origen nacional o acreditado no podrá cambiar el origen de los bienes al momento del suministro, salvo circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito, éstos últimos debidamente acreditados.

9.4 ORDEN DE ELEGIBILIDAD

CRITERIO	PUNTAJE
Valor ponderación económica	400 puntos
Protección Industria Nacional	10% o 5% sobre 400 puntos

Una vez asignado el puntaje técnico se sumara el puntaje económico y este se entenderá como el puntaje total final de la propuesta, constituyéndose en el determinante para el orden de elegibilidad.

Se establecerá el orden de elegibilidad de los proponentes, ordenando las propuestas según el puntaje total obtenido por las mismas, de mayor a menor y se asignará el primer puesto en el orden de elegibilidad al mayor puntaje, el segundo al siguiente, y así sucesivamente.

NOTAS A LOS FACTORES PONDERABLES ADICIONALES

NOTA: Los aspectos técnicos objeto de ponderación y los criterios de calificación se darán única y exclusivamente cuando se hayan superado las especificaciones técnicas mínimas excluyentes, la verificación jurídica y la verificación financiera.

"Salud – Calidad – Humanización"



Cuando no se presenten factores técnicos ponderables en el parámetro la calificación en este punto será de 0

La puntuación técnica ponderable será la sumatoria de cada factor técnico ponderable presentado para un mínimo de 0 puntos y un máximo de 400 puntos.

NOTA 1: El HOSPITAL MILITAR CENTRAL no REALIZARÁ ningún tipo de requerimiento, teniendo en cuenta que los factores de ponderación son un factor de escogencia de las ofertas.

NOTA 2: En caso de no realizar aspectos técnicos objeto de ponderación de la oferta se le asignará cero (0) puntos y la misma no constituye factor excluyente.

NOTA 3: Los factores de ponderación son opcionales no son obligatorios y su ofrecimiento no genera costo económico adicional para el Comando General.

NOTA 4: Los aspectos técnicos objeto de ponderación y los criterios de calificación se darán única y exclusivamente cuando se hayan superado las especificaciones técnicas mínimas excluyentes.

9.5 REVISIÓN Y CORRECCIÓN ARITMÉTICA.

Se revisarán las operaciones elaboradas por el proponente en el formulario del pliego de condiciones "Valoración de la propuesta Económica".

Las ofertas serán analizadas para determinar si en los cálculos se han cometido errores en las operaciones aritméticas, en cuyo caso y para efectos de evaluación y selección el Hospital Militar central realizará las correcciones necesarias teniendo en cuenta dos (2) decimales.

En caso de presentarse cualquier discrepancia entre los diferentes valores presentados, EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL podrá hacer correcciones y para ello tomará como valores inmodificables el valor unitario base del bien incluido en el formulario del pliego de condiciones de la propuesta económica. Lo anterior sin perjuicio de los efectos contemplados para la oferta que sobrepase el presupuesto oficial del proceso establecido en el Anexo del pliego de condiciones "Datos del proceso".

9.6 FORMA DE ADJUDICAR:

La adjudicación del presente proceso de contratación se realizara por la totalidad a un solo oferente.

9.7 CAUSALES RECHAZO DE LAS PROPUESTAS

Una propuesta será admisible cuando haya sido presentada oportunamente y se encuentre ajustada al Pliego de Condiciones.

Son causales para el rechazo de las propuestas, las siguientes:

- Cuando el proponente, sea persona natural o jurídica o alguno de los miembros del consorcio o unión temporal o promesa de sociedad futura se encuentre incurso en las causales de inhabilidades o incompatibilidades fijadas por la Constitución y las normas aplicables a la contratación pública.
- Cuando la oferta, se presente en forma extemporánea o en un lugar distinto al señalado en el pliego de condiciones. El hecho que un proponente se encuentre dentro de las instalaciones del HOSPITAL no lo habilita para que se le reciba la propuesta

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa



Transversal 5ª No. 49-00 - Corredor 3486603 Ext. 3002 - www.hospitalmilitar.gov.co

Bogotá, D.C. - Colombia



- después de la hora citada. El proponente se presentará previendo la demora que implica la entrada. En ningún caso el HOSPITAL MILITAR es responsable del retraso en la entrada de algún proponente, por lo que es de única y exclusiva responsabilidad de éste, disponer del tiempo necesario para la asistencia oportuna a la diligencia del cierre del presente proceso.
- c. Cuando en la propuesta se encuentre información o documentos que contengan datos alterados, enmiendas, tachaduras o entrelineados, que impidan la selección objetiva de las propuestas.
 - d. Cuando estén incompletas en cuanto omitan la inclusión de información o de alguno de los documentos necesarios para la comparación objetiva de las propuestas y solicitada su aclaración, no se presente o se presente en forma incompleta, extemporánea o insuficiente las aclaraciones solicitadas, salvo cuando el evaluador pueda inferir o deducir la información necesaria para la comparación de los demás documentos que conforman la propuesta, en los términos que establece la ley y/o los pliegos de condiciones.
 - e. Cuando se presente la propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición o modalidad.
 - f. Cuando el proponente no cumpla con todos y cada uno de los indicadores financieros establecidos en el Pliego de Condiciones.
 - g. Cuando el objeto social principal del oferente, o de cada uno de los miembros de la Unión Temporal o Consorcio o la actividad mercantil del comerciante no tenga una relación con el objeto del proceso de selección.
 - h. La presentación de varias ofertas para el mismo proceso, por el mismo proponente, por sí o por interpuesta persona, en Consorcio, Unión Temporal o individualmente.
 - i. Quien no presente propuesta económica en los términos establecidos en el presente pliego de condiciones.
 - j. Cuando la propuesta económica supere los precios de referencia fijados en el anexo del estudio previo para cada uno de los ítems fijados por grupo.
 - k. Cuando el proponente no cumpla con asuntos relativos a la capacidad jurídica o los acredite con posterioridad a la fecha del cierre del proceso de selección.
 - l. Cuando le sobrevengan a las proponentes circunstancias que impidan legalmente adjudicarle el contrato.
 - m. Cuando no cumpla con las condiciones mínimas excluyentes.
 - n. Cuando el proponente no subsane los requerimientos realizados por la entidad.
 - o. Cualquier otra causa contemplada en la Ley

9.8 CAUSALES DE DECLARATORIA DE DESIERTO DEL PROCESO.

El Hospital Militar Central declarará desierto el presente proceso si al vencimiento del plazo para la presentación de ofertas no se recibe ofrecimiento alguno.

Cuando las ofertas presentadas no cumplan con las condiciones establecidas en el pliego de condiciones y se hayan determinado como no hábiles.

10. ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

Los eventuales riesgos que se derivan del proceso de contratación estriban en primer término en el incumplimiento de la entrega de los bienes, obras o servicios en el plazo pactado y los aspectos eminentemente técnicos, para lo cual, en sujeción a la exigencia

"Salud – Calidad – Humanización"

legal se constituye Garantía Única bancaria o de seguros por parte del Contratista como amparo a dichos riesgos.

De acuerdo a lo establecido en el Artículo 4 de la Ley 1150 de 2007, se deberán incluir los soportes que permitan la tipificación, estimación y asignación de riesgos previsibles que puedan afectar el equilibrio económico del contrato, con el propósito de que los interesados los conozcan y con base en ello, determinen si se presentan o no al proceso de selección respectivo.

Para el caso de la licitación pública, selección abreviada y concurso de méritos, se debe tener en cuenta lo preceptuado en el documento Conpes 3714 ó el que aplique.

10.1 ANALISIS DE RIESGOS

Los eventuales riesgos que se derivan del proceso de contratación estriban en primer término en el incumplimiento de la entrega de los bienes, obras o servicios en el plazo pactado y los aspectos eminentemente técnicos, para lo cual, en sujeción a la exigencia legal se constituye Garantía Única bancaria o de seguros por parte del Contratista como amparo a dichos riesgos.

De acuerdo a lo establecido en el Artículo 4 de la Ley 1150 de 2007, se deberán incluir los soportes que permitan la tipificación, estimación y asignación de riesgos previsibles que puedan afectar el equilibrio económico del contrato, con el propósito de que los interesados los conozcan y con base en ello, determinen si se presentan o no al proceso de selección respectivo.

Para el caso de la licitación pública, selección abreviada y concurso de méritos, se debe tener en cuenta lo preceptuado en el documento Conpes 3714 ó el que aplique.

De acuerdo a lo estipulado en el numeral 6 del Artículo 20 del Decreto 1510 de 2013, y el Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación definido por Colombia Compra Eficiente, al momento de establecer los riesgos se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Establecer el contexto

El punto inicial es identificar el contexto en el cual interactúa la Entidad Estatal para conocer el ambiente social, económico y político, e identificar (i) sus propios Riesgos; (ii) los Riesgos comunes a sus Procesos de Contratación; y (iii) los Riesgos del Proceso de Contratación en particular.

En este paso la Entidad Estatal debe identificar los aspectos que se mencionan a continuación y los posibles efectos adversos que estos pueden generar.

- El objeto del Proceso de Contratación.
- Los partícipes del Proceso de Contratación.
- La ciudadanía que se beneficia del Proceso de Contratación.
- La capacidad de la Entidad Estatal entendida como la disponibilidad de recursos y conocimientos para el Proceso de Contratación.
- La suficiencia del presupuesto oficial del Proceso de Contratación.
- Las condiciones geográficas y de acceso del lugar en el cual se debe cumplir el objeto del Proceso de Contratación.
- El entorno socio ambiental.
- Las condiciones políticas.
- Los factores ambientales.

"Salud – Calidad – Humanización"

- El sector del objeto del Proceso de Contratación y su mercado.
- La normativa aplicable al objeto del Proceso de Contratación.
- Experiencia propia y de otras Entidades Estatales en Procesos de Contratación del mismo tipo.

2. Identificar y clasificar los Riesgos

Una vez establecido el contexto, se debe identificar e incluir en la matriz propuesta los Riesgos del Proceso de Contratación.

Esta identificación de los Riesgos puede partir además de fuentes como por ejemplo los planes estratégicos, planes de acción, reportes de desempeño, presupuestos, Riesgos identificados por otras Entidades Estatales, lluvia de ideas, paneles de expertos cuando la complejidad del Proceso de Contratación lo exige, análisis DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas), encuestas y cuestionarios.

Una vez identificados los Riesgos del Proceso de Contratación, estos se deben clasificar según su clase, su fuente, la etapa del Proceso de Contratación en la que se encuentra el Riesgo, y su Tipo, así:

Clase:

- General: es un Riesgo de todos los Procesos de Contratación adelantados por la Entidad Estatal, por lo cual está presente en toda su actividad contractual.
- Específico: es un Riesgo propio del Proceso de Contratación objeto de análisis.

Fuente:

- Interno: es un Riesgo asociado a la operación, capacidad, o situación particular de la Entidad Estatal (reputacional, tecnológico).
- Externo: es un Riesgo del sector del objeto del Proceso de Contratación, o asociado a asuntos no referidos a la Entidad Estatal (desastres económicos, existencia de monopolios, circunstancias electorales).

Etapa:

- Planeación: la etapa de planeación está comprendida entre la elaboración del Plan Anual de Adquisiciones y la fecha en la cual decide continuar o no con el Proceso de Contratación. Durante esta etapa, la Entidad Estatal elabora los estudios previos y el proyecto de pliegos de condiciones o sus equivalentes. Dentro de las preguntas que la Entidad Estatal debe hacerse para identificar los Riesgos de la etapa de planeación se
- encuentran las siguientes:

- (i) La modalidad de contratación es adecuada para el bien servicio u obra necesitado.
- (ii) Los requisitos habilitantes son los apropiados para el Proceso de Contratación y es posible encontrar proponentes que los cumplan incluyendo los Riesgos relacionados con la habilidad para determinar requisitos habilitantes consistentes con el Proceso de Contratación y con el sector económico en el que actúan los posibles oferentes.
- (iii) El valor del contrato corresponde a los precios del mercado.
- (iv) La descripción del bien o servicio requerido es claro.
- (v) El Proceso de Contratación cuenta con las condiciones que garanticen la transparencia, equidad y competencia entre los proponentes.
- (vi) El estudio de mercado permite identificar los aspectos de oferta y demanda del mercado respectivo.
- (vii) El diseño del Proceso de Contratación permite satisfacer las necesidades de la Entidad Estatal, cumplir su misión y si es coherente con el cumplimiento de sus objetivos y metas.

"Salud – Calidad – Humanización"

- Selección: la etapa de selección está comprendida entre el acto de Apertura del Proceso de Contratación y la Adjudicación o la declaración de desierto del Proceso de Contratación. En la etapa de selección la Entidad Estatal selecciona al contratista. En esta etapa los Riesgos frecuentes son los siguientes:

(i) Falta de capacidad de la Entidad Estatal para promover y adelantar la selección del contratista, incluyendo el riesgo de seleccionar aquellos que no cumplan con la totalidad de los requisitos habilitantes o se encuentren incursos en alguna inhabilidad o incompatibilidad.

(ii) Riesgo de colusión.

(iii) Riesgo de ofertas artificialmente bajas.

- Contratación: Una vez adjudicado el contrato objeto del Proceso de Contratación, inicia la etapa de contratación en la cual se debe cumplir con el cronograma previsto para la celebración del contrato, el registro presupuestal, la publicación en el SECOP y el cumplimiento de los requisitos para el perfeccionamiento, ejecución y pago. En esta etapa los Riesgos frecuentes son los siguientes:

(i) Riesgo de que no se firme el contrato.

(ii) Riesgo de que no se presenten las garantías requeridas en los Documentos del Proceso de Contratación o que su presentación sea tardía.

(iii) Riesgos asociados al incumplimiento de la publicación o el registro presupuestal del contrato.

(iv) Riesgos asociados a los reclamos de terceros sobre la selección del oferente que retrasen el perfeccionamiento del contrato.

- Ejecución: la etapa de ejecución inicia una vez cumplidos los requisitos previstos para iniciar la ejecución del contrato respectivo. y termina con el vencimiento del plazo del contrato o la fecha de liquidación si hay lugar a ella. Esta etapa puede extenderse cuando hay lugar a garantías de calidad, estabilidad y mantenimiento, o a condiciones de disposición final o recuperación ambiental de las obras o bienes. En esta etapa se cumplen con las obligaciones previstas en el contrato, permitiendo el logro del objeto del Proceso de Contratación; en consecuencia los Riesgos frecuentes son los asociados al cumplimiento del contrato y el logro del objeto propuesto, el rompimiento del equilibrio económico del contrato, los asociados a la liquidación y terminación del contrato y aquellos relacionados con el incumplimiento de la normativa posconsumo.

Tipo:

El Documento Conpes 3714 de 2011 clasifica los Riesgos de acuerdo con los siguientes tipos7:

- *Riesgos Económicos*: son los derivados del comportamiento del mercado, tales como la fluctuación de los precios de los insumos, desabastecimiento y especulación de los mismos, entre otros.

- *Riesgos Sociales o Políticos*: son los derivados de los cambios de las políticas gubernamentales y de cambios en las condiciones sociales que tengan impacto en la ejecución del contrato.

- *Riesgos Operacionales*: son los asociados a la operatividad del contrato, tales como la suficiencia del presupuesto oficial, del plazo o los derivados de procesos, procedimientos, parámetros, sistemas de información y tecnológicos, equipos humanos o técnicos inadecuados o insuficientes.

- *Riesgos Financieros*: es (i) el riesgo de consecución de financiación o riesgo de liquidez para obtener recursos para cumplir con el objeto del contrato, y (ii) el riesgo de las

"Salud – Calidad – Humanización"

condiciones financieras establecidas para la obtención de los recursos, tales como plazos, tasas, garantías, contragarantías, y refinanciaciones entre otros.

- *Riesgos Regulatorios*: derivados de cambios regulatorios o reglamentarios que afecten la ecuación económica del contrato.

- *Riesgos de la Naturaleza*: son los eventos naturales previsibles en los cuales no hay intervención humana que puedan tener impacto en la ejecución del contrato, por ejemplo los temblores, inundaciones, lluvias, sequías, entre otros.

- *Riesgos Ambientales*: son los derivados de las obligaciones legales o reglamentarias de carácter ambiental, así como de las licencias, planes de manejo o de permisos y autorizaciones ambientales, incluyendo tasas retributivas y compensatorias, obligaciones de mitigación, tareas de monitoreo y control, entre otras.

- *Riesgos Tecnológicos*: son los derivados de fallas en los sistemas de comunicación de voz y de datos, suspensión de servicios públicos, nuevos desarrollos tecnológicos o estándares que deben ser tenidos en cuenta para la ejecución del contrato, obsolescencia tecnológica.

Por último, la Entidad Estatal debe describir cada uno de los Riesgos y determinar las posibles consecuencias de la ocurrencia de los mismos.

3. Evaluar y calificar los Riesgos

Una vez cumplidos los pasos a los que se refieren los numerales 1 y 2 anteriores, la Entidad Estatal debe evaluar cada uno de los Riesgos identificados, estableciendo el impacto de los mismos frente al logro de los objetivos del Proceso de Contratación y su probabilidad de ocurrencia. Esta evaluación tiene como fin asignar a cada Riesgo una calificación en términos de impacto y de probabilidad, la cual permite establecer la valoración de los Riesgos identificados y las acciones que se deban efectuar.

Para estimar el impacto y la probabilidad de ocurrencia de un evento que afecte de manera negativa el Proceso de Contratación, se sugiere considerar fuentes de información como:

- Registros anteriores de la ocurrencia del evento en Proceso de Contratación propios y de otras Entidades Estatales.
- Experiencia relevante propia y de otras Entidades Estatales.
- Prácticas y experiencia de la industria o el sector en el manejo del Riesgo identificado.
- Publicaciones o noticias sobre la ocurrencia del Riesgo identificado.
- Opiniones y juicios de especialistas y expertos.
- Estudios técnicos.

La Entidad Estatal debe evaluar los Riesgos combinando la probabilidad de ocurrencia y el impacto del evento para:

(a) Asignar una categoría a cada Riesgo de acuerdo con la probabilidad de ocurrencia así: raro, improbable, posible, probable y casi cierto y valorarlos de 1 a 5 siendo raro el de valor más bajo y casi cierto el de valor más alto. La Entidad Estatal puede utilizar las fuentes de información sugeridas anteriormente, métodos cuantitativos con diferentes metodologías que arrojen otros resultados y complementen los resultados de la matriz de evaluación de riesgos.

(b) Determinar el impacto del Riesgo, analizando los siguientes criterios:

(i) la calificación cualitativa del efecto del Riesgo, y (ii) la calificación monetaria del Riesgo, la cual corresponde a la estimación de los sobrecostos ocasionados por la ocurrencia del Riesgo como un porcentaje del valor total del presupuesto del

"Salud – Calidad – Humanización"

contrato. La Entidad Estatal debe escoger la mayor valoración resultante de los criterios (i) y (ii) para determinar el impacto del Riesgo.

- (c) Para cada Riesgo se deben sumar las valoraciones de probabilidad e impacto, para obtener la valoración total del Riesgo.

4. Asignación y tratamiento de los Riesgos

Una vez realizada la evaluación y calificación de cada uno de los Riesgos asociados al Proceso de Contratación, la Entidad Estatal debe establecer un orden de prioridades para decidir:

- (a) Evitar el Riesgo, para lo cual debe decidir no proceder con la actividad que causa el Riesgo o busca alternativas para obtener el beneficio del Proceso de Contratación.

(b) Transferir el Riesgo haciendo responsable a otra entidad quien asume las consecuencias de la materialización del Riesgo, típicamente se transfiere el Riesgo a través de las garantías previstas el Proceso de Contratación o en las condiciones del contrato estableciendo con claridad quien es el responsable. El principio general es que el Riesgo debe asumirlo la parte que pueda enfrentarlo en mejor forma bien sea por su experiencia, conocimiento o papel dentro de la ecuación contractual, entre otras.

- (c) Aceptar el Riesgo cuando no puede ser evitado ni ser transferido o el costo de evitarlo o transferirlo es muy alto. En este caso el Riesgo se recomiendan medidas para reducir el Riesgo o mitigar su impacto, así como el monitoreo.

- (d) Reducir la probabilidad de la ocurrencia del evento, cuando el Riesgo debe ser aceptado.

Para el efecto se sugieren medidas como: (i) aclarar los requisitos, requerimientos y especificaciones y productos del contrato; (ii) revisar procesos; (iii) establecer sistemas de aseguramiento de calidad en los contratos; (iv) especificar estándares de los bienes y servicios; (v) hacer pruebas e inspecciones de los bienes; (vi) establecer sistemas de acreditación profesional; (vii) incluir declaraciones y garantías del contratista; (viii) administrar la relación entre proveedores y compradores.

- (e) Reducir las consecuencias o el impacto del Riesgo a través de planes de contingencia, en los términos y condiciones del contrato, inspecciones y revisiones para revisar el cumplimiento del contrato y programas de apremio para lograr el cumplimiento del contrato.

La Entidad Estatal debe seleccionar la opción apropiada teniendo en cuenta el costo y el beneficio de cualquiera de las acciones identificadas para el tratamiento enumeradas anteriormente. En la mayoría de los casos una combinación de opciones permite el mejor resultado.

Generalmente las medidas para tratar los Riesgos son acciones o actividades específicas para responder a los eventos para lo cual se sugiere preparar un plan de tratamiento para documentar como se enfrenta cada uno de los Riesgos (ver matriz), incluyendo acciones, cronogramas, recursos (personal, información) y presupuesto, responsabilidades, necesidades de informes y reportes y de monitoreo.

La tarea más importante del manejo del Riesgo es la implementación del plan de tratamiento, lo cual requiere atención, asegurar los recursos que requiere y el

"Salud – Calidad – Humanización"

ESTUDIO Y DOCUMENTOS PREVIOS DE LA SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA CUYO OBJETO ES LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN.

cumplimiento oportuno de las tareas previstas en este plan. La matriz debe contener la información básica del tratamiento de los Riesgos.

Una vez analizados los anteriores aspectos se debe proyectar la respectiva tabla que contenga la información necesaria de la tipificación, estimación y asignación de los mismos.

De acuerdo a lo estipulado en el numeral 6 del Artículo 20 del Decreto 1510 de 2013, y el Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación definido por Colombia Compra Eficiente, al momento de establecer los riesgos se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

ESPANOL IN BLANK

"Salud — Calidad — Humanización"



Transversal 3ª No. 49-00 - Conmutador 0486868 Ext. 3002
Bogotá, D.C. - Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



No.	CLASE	FUENTE	ETAPA	TIPO	Descripción (Qué puede pasar y, si es posible, cómo puede pasar)	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Calificación	Prioridad	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Controles a ser implementados	Impacto después del Tratamiento				equilibrio económico del contrato2	Persona responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada	Fecha en que se completa el tratamiento / control	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Calificación	Prioridad					Cómo	Cuándo
1	ESPECIFICO	INTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Cuando los bienes adquiridos no son de calidad, es decir la aptitud de los mismos no satisfacen las necesidades para las cuales ha sido contratado.	El contratista estaría incumpliendo el contrato ya que no se podría recibir a satisfacción los bienes hasta que este los cambie por unos de óptima calidad, afectando el servicio.	2	4	6	ALTO	Contratista	El HOMIC aclarará los requisitos, requerimientos y especificaciones de los bienes contratados a través del Supervisor, para que el contratista mejore la calidad de los mismos. Por lo tanto habría un estricto y permanente acompañamiento y seguimiento por parte del Supervisor. Elaboración de actas de entrega a satisfacción de los bienes contemplados en el objeto contractual	1	2	3	BAJO	NO	Gerente y Supervisor	En la ocurrencia del evento	N/A	Supervisión de la ejecución del contrato, acta de recepción del contrato a celebrar y documentación soporte.	Durante la ejecución del contrato
2	ESPECIFICO	INTERNO	EJECUCION	OPERACIONAL	Que los bienes a adquirir no cumplan con las especificaciones técnicas requeridas	No se cumple el objeto contractual, por lo cual afectaría la normal ejecución del contrato ya su vez retrasaría el desarrollo normal	3	4	7	ALTO	Contratista	Estricto y permanente acompañamiento y seguimiento por parte del Supervisor..	1	1	2	BAJO	NO	Gerente y Supervisor	En la ocurrencia del evento	N/A	Supervisión de la ejecución del contrato, acta de recepción del contrato a celebrar y documentación soporte, cumplimiento de las garanti	Durante la ejecución del contrato

"Salud – Calidad – Humanización"

3	ESPECIFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	SOCIAL O POLITICO	En caso de conflictos internos, y situaciones de orden público generado por cualquier organización al margen de la Ley dentro de las instalaciones del HOMIC donde se llevara a cabo la instalación de los mismos.	No se cumple el objeto contractual, por lo cual afectaría la normal ejecución del contrato.	1	2	3	BAJO	HOMIC	El HOMIC dispondrá de la seguridad para que se lleve a cabo correctamente la ejecución del contrato	1	1	2	BAJO	NO	Supervisor	Ejecución del contrato	N/A	Coordinación con el contratista para que el HOMIC disponga de la seguridad necesaria	Durante la ejecución del proceso
4	ESPECIFICO	INTERNO	CONTRATACIÓN	ECONÓMICOS	Al momento de realizar el estudio de mercado se debe tener en cuenta la que las cotizaciones presentadas puede presentar precios inflados o precios artificialmente bajos afectando el estudio de mercado,.	Afecta el equilibrio económico del contrato	1	4	5	MEDIO	Contratista	Elaboración de sondeo de mercado entre por lo menos tres firmas para realizar comparación de precios y establecer los precios de mercado. Dichas cotizaciones deben venir debidamente firmadas por el representante legal de cada firma y de no ser posible manejar los precios históricos actualizados.	1	2	3	BAJO	SI	Comité técnico y económico estructurado	En la ocurrencia del evento	N/A	Supervisión de la ejecución del contrato.	Durante el proceso de contratación

"Salud – Calidad – Humanización"



120015008

Transversal 3ª No. 49-00 - Conmutador 3456863 Ext. 3002 - www.hospitalmilitar.gov.co



Bogotá, D.C. – Colombia

11. LAS GARANTIAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO OE CONTRATACION.

El contrato deberá ser firmado dentro del plazo establecido para tal fin en el anexo del pliego de condiciones "Datos del Proceso". Al efecto, el proponente seleccionado deberá concurrir al sitio, dentro del plazo establecido y horas contempladas. Si por algún motivo justificado el HOSPITAL MILITAR CENTRAL, no puidiere firmar el contrato dentro del período de validez de la propuesta se lo comunicará así al adjudicatario y el proponente seleccionado tendrá la obligación de anexar el certificado de modificación de la póliza de seriedad de la propuesta o la cual haga sus veces de conformidad con el Decreto 1510 de 2013, para que amplíe su vigencia, por un término igual a la mitad del inicialmente fijado necesario para la suscripción del contrato.

El adjudicatario deberá constituir las garantías, cuyo objeto será respaldar el cumplimiento y demás obligaciones que surjan del contrato de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto 1510 de 2013, en las cuantías y términos que se determinan a continuación:

AMPAROS EXIGIBLES	%	VALOR	VIGENCIA
Cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato estatal	20%	Sobre el valor total del contrato	Equivalente al plazo de ejecución del contrato y cuatro (4) meses más
Calidad de los bienes	50%	Sobre el valor total del contrato	Equivalente al plazo de ejecución del contrato y dos (2) años más
Responsabilidad Civil Extracontractual	200 SMMLV		Equivalente al plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más
Pago de Salarios, Prestaciones Sociales Legales e Indemnizaciones Laborales	5%	Sobre el valor total del contrato	Equivalente al plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más
Seriedad de la Oferta	10%	Sobre el valor total de la oferta	
Garantía Técnica			Documento suscrito por el proponente al momento de presentar la oferta.

Adicionalmente en la póliza deberá constar que la aseguradora renuncia al beneficio de excusión, así mismo que ampara las multas y cláusula penal convenida.

Las vigencias de todos los amparos deberán ajustarse a las fechas de suscripción del contrato, y de la terminación del plazo de duración del mismo, según sea el caso. El hecho de la constitución de estos amparos no exonera al CONTRATISTA de las responsabilidades legales en relación con los riesgos asegurados. Dentro de los términos estipulados en el contrato, ninguno de los amparos otorgados podrá ser cancelado o modificado sin la autorización expresa del HOSPITAL MILITAR CENTRAL

El CONTRATISTA deberá mantener vigente las garantías, amparos o pólizas a que se refiere esta cláusula y serán de su cargo el pago de todas las primas y demás erogaciones de constitución,

"Salud – Calidad – Humanización"

legales en relación con los riesgos asegurados. Dentro de los términos estipulados en el contrato, ninguno de los amparos otorgados podrá ser cancelado o modificado sin la autorización expresa del HOSPITAL MILITAR CENTRAL

El CONTRATISTA deberá mantener vigente las garantías, amparos o pólizas a que se refiere esta cláusula y serán de su cargo el pago de todas las primas y demás erogaciones de constitución, mantenimiento y restablecimiento inmediato de su monto, cada vez que se disminuya o agote por razón de las sanciones que se impongan.

Si el CONTRATISTA no modifica ó dilata la modificación de las garantías, éstas podrán reformarse y/o renovarse por la aseguradora o banco a petición del HOSPITAL MILITAR CENTRAL y a cuenta del CONTRATISTA quien por la firma del contrato que se le adjudique autoriza expresamente al HOSPITAL MILITAR CENTRAL para retener y descontar los valores respectivos de los saldos que hubiere a su favor, sin que por ello se entienda que el HOSPITAL MILITAR CENTRAL asume la responsabilidad de la ampliación de los amparos y pago de las primas, los cuales son responsabilidad del contratista.

Estos mecanismos de cobertura son requeridos por el HOSPITAL MILITAR CENTRAL, teniendo en cuenta que el objeto de las mismas, sirven para respaldar el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones que surgen a cargo del contratista frente a la administración y /o terceros, por razón de la celebración, ejecución y liquidación del contrato.

12. LA INDICACIÓN DE SI EL PROCESO DE CONTRATACIÓN ESTA COBIJADO POR UN ACUERDO COMERCIAL

En cumplimiento del numeral 8 del artículo 20 del Decreto 1510 de 2013, se verificó en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC) negociados por Colombia en los capítulos de Contratación Pública, se estableció se establece lo siguiente, según el manual de acuerdos comerciales de Colombia Compra Eficiente.

ACUERDO INTERNACIONAL O TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Acuerdo o Tratado	Cuantía	Cobertura (Determinar si la Entidad se encuentra incluida en la cobertura del capítulo de compras públicas)	Los bienes a contratar no se encuentran excluidos	Aplica para la presentación contratación (Si/No)
-------------------	---------	--	---	--

"Salud – Calidad – Humanización"



ESTUDIO Y DOCUMENTOS PREVIOS DE LA SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA CUYO OBJETO ES LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN.

TLC Colombia - Chile	Valor a partir del cual es aplicable el Acuerdo Comercial \$145'556.000	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	SI
TLC Colombia - El Salvador, Guatemala y Honduras	El valor de la contratación es superior a \$ 157.798.820	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	SI
TLC Colombia - México	Valor a partir del cual es aplicable el Acuerdo Comercial \$149'847.000	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	SI
Comunidad andina	El valor de la contratación es superior a \$ 157.798.820	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	SI
IC COLOMBIA - ESTADOS AELC (EFTA)	El valor de la contratación es superior a \$ 157.798.820	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	NO

"Salud – Calidad – Humanización"



Transversal 3ª No. 49-00 - Conmutador 3486868 Ext. 3002
Bogotá, D.C. - Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



ESTUDIO Y DOCUMENTOS PREVIOS DE LA SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA CUYO OBJETO ES LA RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE 602 LICENCIAS DE ENDPOINT PROTECTION ADVANCE Y UNA LICENCIA DE CONSOLA DE ADMINISTRACIÓN.

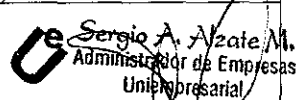
TLC Colombia - Chile	Valor a partir del cual es aplicable el Acuerdo Comercial \$145'556.000	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	SI
TLC Colombia - El Salvador, Guatemala y Honduras	El valor de la contratación es superior a \$ 157.798.820	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	SI
TLC Colombia - México	Valor a partir del cual es aplicable el Acuerdo Comercial \$149'847.000	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	SI
Comunidad andina	El valor de la contratación es superior a \$ 157.798.820	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	SI
IC COLOMBIA - ESTADOS AELC (EFTA)	El valor de la contratación es superior a \$ 157.798.820	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	NO

"Salud – Calidad – Humanización"

		cubierto.		
TIC Colombia - Canadá}	El valor de la contratación es superior a \$ 157.798.820	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	NO
TLC Colombia - Estados Unidos	El valor de la contratación es superior a \$ 157.798.820	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" el hospital Militar Central, se encuentra cubierto.	De conformidad con el "manual explicativo de los capítulos de contratación público de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" los bienes a adquirir no se encuentran excluidos de la aplicabilidad y no está cubierto por las excepciones.	NO

*De conformidad con lo establecido en los anexos 3 y 4 del Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación (M-MACPC-03).

13. DESIGNACIONES

DESIGNACIÓN	GRADO Y NOMBRE	CARGO	FIRMA
Gerente de Proyecto	Ing. Jose Luis Rosero	JEFE DE UNIDAD INFORMATICA (E)	
Comité Técnico Estructurador	Ing. Fabio Alvarado	ESTRUCTURADOR TECNICO	
Comité Jurídico Estructurador	Abg. Sofía Cárdenas	ASESOR JURIDICO	
Comité Económico Estructurador	Sergio A. Alzate	ASESOR ECONOMICO	 Sergio A. Alzate M. Administrador de Empresas Unipersonal T.P. 38662

"Salud – Calidad – Humanización"

