

**HOSPITAL MILITAR CENTRAL
SUBDIRECCION ADMINISTRATIVA**

Bogotá D.C., Junio de 2015

ESTUDIO Y DOCUMENTOS PREVIOS DE LA SELECCIÓN ABREVIADA POR SUBASTA INVERSA CUYO OBJETO ES EL SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y SOPORTE TÉCNICO DE FÁBRICA PARA PRODUCTOS DE TELEFONÍA IP PARA LA SEGUNDA FASE PARA EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL.

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 Artículo 2.2.1.1.2.1 del Decreto 1082 de 2015, para adelantar un proceso de selección y la consecuente celebración del contrato requerido.

1. ANTECEDENTES

La Intranet Corporativa actual es un sitio web para el usuario interno, diseñado para ser utilizado dentro de los límites del Hospital Militar Central, distinguiéndose de un sitio de Internet porque ésta es privada y la información que en ella reside tiene como objetivo asistir a los trabajadores en la generación de valor para la Entidad. Esta herramienta fue desarrollada hace algunos años cuando se vio la necesidad de colocar a disposición de la comunidad virtual el uso de una Intranet, viéndose las ventajas de contar con una interfaz única para realizar los procesos administrativos cotidianos.

La actual red corporativa del Hospital Militar Central fue diseñada y desarrollada utilizando los recursos de hardware y software disponibles y en concordancia con las necesidades de ese momento, las cuales fueron solicitadas por algunas áreas administrativas; sin embargo, no cumple con los estándares de calidad y con estudios previos de acuerdo con la caracterización de usuarios de la Entidad.

En la actualidad, la innovación de productos para intranet ocupa un alto porcentaje de los recursos de investigación y de desarrollo de las empresas de software, así como también las empresas ligadas al hardware, han potenciado sus productos para trabajar y soportar aplicaciones de Intranet, razón por la cual se supone que la mitad de lo que hoy día se desarrolla en ambiente web está orientado a Intranet.

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

El Hospital Militar Central con esta adquisición podrá desplegar el servicio de telefonía IP en las áreas asistenciales remodeladas y en las áreas administrativas, así mismo podrá hacer uso de la planta Alcatel actual con el fin de que ningún área de la entidad se vea afectada y se mantengan comunicados.

Así mismo podrá articular la ejecución de esta fase con lo implementado en la fase 1 y el Call Center que actualmente está funcionando en la entidad.

"Salud – Calidad – Humanización"

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: **"SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y SOPORTE TÉCNICO DE FÁBRICA PARA PRODUCTOS DE TELEFONÍA IP PARA LA SEGUNDA FASE PARA EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL."**

3.2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS MÍNIMAS:

No.	CODIGO INTERNO	DESCRIPCIÓN DEL BIEN O SERVICIO	CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS MÍNIMAS REQUERIDAS	UNIDAD DE MEDIDA	No. FOLIO
1		Servicio de suministro, instalación y soporte técnico de fábrica para productos de telefonía IP para la segunda fase para el Hospital Militar Central.	El interesado debe cumplir con los requerimientos técnicos mínimos obligatorios para lo cual deberá diligenciar la Tabla No. 1		

Tabla Nº 1

Ítem 1. (6) Seis switches PoE	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que se deben ofertar equipos con mínimo 48 puertos Fast Ethernet. 10/100
2	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán contar con el protocolo IEEE802.3 af PoE en todos los 48 puertos. (370 W)
3	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán poder ser limitados en su acceso desde la red LAN.
4	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán tener mínimo 2 puerto SFP 1000 Base -T
5	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán contar con las siguientes características de seguridad 1. 802.1x Monitor Mode, 2. RADIUS Change of Authorization
6	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán tener mínimo 64 MB en la memoria flash y 128 MB en DRAM
7	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán contar mínimo con el siguiente performance: 1. 16 Gbps Forwarding Bandwidth 2. 255 Active VLAN 's 3. MTU – L3 packet 9000 bytes 4. Jumbo frame – Ethernet frame 9018 bytes
8	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer den contener mínimo los siguientes estándares mundiales: SAFETY: UL 60950-1 Second Edition; CAN/CSA-C22.2 No. 60950-1 Second Edition; EN 60950-1 Second Edition; IEC 60950-1 Second Edition; AS/NZS 60950-1 EMC- EMISSIONS: 47CFR Part 15 (CFR 47) Class A; AS/NZS CISPR22 Class A; CISPR22 Class A; EN55022 Class A; ICES003 Class A; VCCI Class A; EN61000-3-2; EN61000-3-3; KN22 Class A; CNS13438 Class A ENVIROMENTAL: Reduction of Hazardous Substances (RoHS) including Directive 2011/65/EU
Ítem 2. Seis (6) Módulos SFP	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que deberá ofrecer mínimo dos módulos SFP 1000 BASE-SX-SFP 850 mm.
2	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que estos módulos deberán ser compatibles con los equipos ofertados en el ítem 1 ya que estos serán conectados y configurados en estos equipos.
3	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los módulos a ofertar recibirán fibra con conector tipo LC.
Ítem 3. Terminal Telefónicas	

"Salud – Calidad – Humanización"

1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que deberán incluir 205 teléfonos IP marca CISCO referencia 3905 color Charcoal para ser conectados al servidor de telecomunicaciones marca Cisco que posee la entidad.
2	Adicionalmente el interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta incluir los siguientes terminales: • (10) Teléfonos IP Cisco referencia CP-7841-K9 • Terminal de colaboración Cisco referencia CP-DX650-K9 • (70) Teléfonos IP Cisco referencia CP-7821-K9= • (1) Teléfono IP Cisco referencia CP-7962G= • (1) Licencia de Attendant console versión 10.X referencia L-CUAC10X-ADV • (1) Estación de video conferencia Cisco SX20 referencia CTS-SX20-PHD12X-K9, con: ○ (1) Cámara de 12X ○ (1) Estación de control tipo touch display referencia CTS-CTRL-DVX-10 ○ (1) Power injector para la estación Touch referencia CTS-POE-INJ ○ (1) Micrófono adicional de alto desempeño referencia CTS-QSC20-MIC ○ (2) Cables de expansión para micrófonos referencia CAB-MIC20-EXT ○ (1) Kit para montaje en pared referencia CTS-SX20-QS-WMK ○ Licencia para dual display referencia LIC-SX20-DD ○ Licencia para Premium resolution referencia LIC-SX20-PR ○ Licencia para HD referencia LIC-SX20-HD • Licenciamiento planta telefónica Cisco Communication Manager versión 10.X ○ (205) Licencias Essencial versión 10.X ○ (12) Licencias Enhanced versión 10.X ○ (70) Licencias Basic versión 10.X ○ (1) Licencia de Telepresence room
3	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que se debe incluir todo el licenciamiento a que haya lugar para el correcto funcionamiento de los teléfonos ofrecidos.
Ítem 4. Accesorios para Gateway de Voz	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que se deben incluir los siguientes módulos para ser instalados y configurados en el router marca Cisco que posee la entidad: (1) Tarjeta Cisco serie VWIC3-4MFT-T1/E1= (1) DSP Cisco serie PVDM3-256=
Ítem 5. Contratos de Fabrica	
1	Contratos de software 24x7x4: (205) Contratos de fábrica SWSS referencia CON-ECMU-LICCUESA (36 meses) (12) Contratos de fábrica SWSS referencia CON-ECMU-LICCUCME (36 meses) (70) Contratos de fábrica SWSS referencia CON-ECMU-LICCUBAS (36 meses) (1) Contrato de fábrica SWSS referencia CON-ECMU-LICTP1RO (36 meses) (1) Contrato de fábrica SWSS referencia CON-SESV-CUAC10XA (36 meses) Contratos de Fabrica 8x5xNBD para hardware (terminales IP): (1) Contrato de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CPDX65K9 (36 meses) (10) Contratos de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CP7841K9 (36 meses) (70) Contratos de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CP7821K9 (36 meses) (205) Contratos de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CP3905 (36 meses) (1) Contrato de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CP7962 (36 meses) Contratos de Fabrica 8x5xNBD para hardware (Estación de Video Conferencia): (1) Contrato de fabrica referencia CON-NEDN-SX2PHD12 (36 meses) (1) Contrato de fabrica referencia CON-NEDN-CTLDV10 (36 meses) Contratos de Fabrica 8x5xNBD para hardware (Switches PoE): (6) Contratos de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-WSC296TL (36 meses)
Ítem 6. Servicios Profesionales	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que se deberán incluir los servicios profesionales relacionados a continuación: Servicio de instalación y configuración de 6 switches marca Cisco PoE de 48 puertos para la solución de telefonía IP. Instalación y configuración de 287 terminales telefónicas IP Instalación y configuración de una consola para la operadora en software Instalación y configuración de tarjeta DSP en Gateway de voz serie 3925 Instalación y configuración de 4 puertos E1 vía QSIG en Gateway de voz serie 3925 para integración con PBX Alcatel Configuración de Cisco Jabber para 300 usuarios. Integración de la estación de video conferencia SX a la planta telefónica

"Salud – Calidad – Humanización"



	Instalación y configuración de una estación de video conferencia SX20 de Cisco para la sala de Juntas principal e integración de la estación de video conferencia al sistema de telefonía IP Cisco.
Ítem 7. Otros Requerimientos y Garantía	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que para todos y cada uno de los productos ofrecidos deberá existir una garantía mínima de un año directamente por el fabricante que se contara a partir del recibido a satisfacción de los bienes en la oficina de Activos Fijos de la entidad.
2	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que para los servicios profesionales ofrecidos deberá existir una garantía mínima de tres (3) meses contados a partir del recibido a satisfacción por parte del supervisor del contrato. Esta garantía deberá estar suscrita por el oferente interesado.

3.3 IDENTIFICACION DEL CONTRATO A CELEBRARSE:

El contrato a celebrarse es de prestación de suministro.

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

Con fundamento en el Código Civil Colombiano, se debe establecer que en su Artículo 1495, se define el Contrato como un acto por el cual una parte se obliga con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Esta norma, hace referencia indistintamente a que el contrato es el acuerdo de voluntades que se debe celebrar entre dos o más partes, mediante el cual una se obliga para con la otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa.

Por lo cual y en aplicación al Estatuto de Contratación Pública, en razón que el objeto contractual **"SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y SOPORTE TÉCNICO DE FÁBRICA PARA PRODUCTOS DE TELEFONÍA IP PARA LA SEGUNDA FASE PARA EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL"**, el presente proceso se regirá por la modalidad de Selección Abreviada para la adquisición de bienes y servicios de características técnicas uniformes por subasta inversa, regulada en el artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 y los Artículos 2.2.1.2.1.2.1. y 2.2.1.2.1.2.2. del Decreto 1082 de 2015. Es así, que en materia de contratación el Hospital Militar Central debe dar aplicación la Ley 80 de 1993, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

"Artículo 1. Del Objeto. La presente ley tiene por objeto disponer las reglas y principios que rigen los contratos de las entidades estatales.

(...)

Artículo 3. Los fines de la contratación estatal. Los servidores públicos tendrán en consideración que al celebrar contratos y con la ejecución de los mismos, las entidades buscan el cumplimiento de los fines estatales, la continua y eficiente presentación de los servicios públicos y la efectividad de los derechos e intereses de los administrados que colaboran con ellas en la consecución de dichos fines.

Los particulares, por su parte, tendrán en cuenta al celebrar y ejecutar contratos con las entidades estatales que, además de la obtención de utilidades cuya protección garantiza el Estado, colaboran con ellas en el logro de sus fines y cumplen una función social que, como tal, implica obligaciones.

(...)

"Salud – Calidad – Humanización"



PROCESO DE SELECCIÓN ABREVIADA

Transversal 38 No. 49-00 - Corredor 3426868 Ext. 3002
Bogotá, D.C. – Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



Artículo 13. De la Normatividad Áplicable a los Contratos Estatales. Los contratos que celebren las entidades a que se refiere el artículo 2 del presente estatuto se regirán por las disposiciones comerciales y civiles pertinentes, salvo en las materias particularmente reguladas en esta Ley.

(...)

Artículo 23. De Los Principios de las Actuaciones Contractuales de las Entidades Estatales. Las actuaciones de quienes intervengan en la contratación estatal se desarrollarán con arreglo a los principios de transparencia, economía y responsabilidad y de conformidad con los postulados que rigen la función administrativa. Igualmente, se aplicarán en las mismas las normas que regulan la conducta de los servidores públicos, las reglas de interpretación de la contratación, los principios generales del derecho y los particulares del derecho administrativo.

(...)

Artículo 32. De los Contratos Estatales. Son contratos estatales todos los actos jurídicos generadores de obligaciones que celebren las entidades a que se refiere el presente estatuto, previstos en el derecho privado o en disposiciones especiales, o derivados del ejercicio de la autonomía de la voluntad, así como los que, a título enunciativo, se definen a continuación

(...)

Artículo 40. Del Contenido del Contrato Estatal. Las estipulaciones de los contratos serán las que de acuerdo con las normas civiles, comerciales y las previstas en esta Ley, correspondan a su esencia y naturaleza.

Las entidades podrán celebrar los contratos y acuerdos que permitan la autonomía de la voluntad y requieran el cumplimiento de los fines estatales.

En los contratos que celebren las entidades estatales podrán incluirse las modalidades, condiciones y, en general, las cláusulas o estipulaciones que las partes consideren necesarias y convenientes, siempre que no sean contrarias a la Constitución, la ley, el orden público y a los principios y finalidades de esta Ley y a los de la buena administración."

Así las cosas, bajo los argumentos expuestos y buscando garantizar la efectividad del derecho a la salud, **la modalidad seleccionada para el presente proceso de contratación será la de Selección Abreviada para la adquisición de bienes y servicios de características técnicas uniformes por subasta inversa, regulada en el artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 que establece: "De las modalidades de selección, en razón a que se han establecido los requisitos mínimos con que deben contar todos los oferentes que deseen participar en el presente proceso de selección.**

(...)

2. Selección Abreviada. La Selección Abreviada corresponde a la modalidad de selección objetiva prevista para aquellos casos en que por las características del objeto a contratar, las circunstancias de la contratación o la cuantía o destinación del bien, obra o servicio, puedan adelantarse procesos simplificados para garantizar la eficiencia de la gestión

"Salud – Calidad – Humanización"

contractual. El gobierno nacional reglamentará la materia. Serán causales de selección abreviada las siguientes:

(...)

a) La adquisición o suministro de bienes y servicios de características técnicas uniformes y de común utilización por parte de las entidades, que corresponden a aquellos que poseen las mismas especificaciones técnicas, con independencia de su diseño o de sus características descriptivas, y comparten patrones de desempeño y calidad objetivamente definidos. Para la adquisición de estos bienes y servicios las entidades deberán, siempre que el reglamento así lo señale, hacer uso de procedimientos de subasta inversa.(...)

En igual sentido, debe acogerse lo preceptuado en el Artículo 2.2.1.2.1.2.2. del Decreto 1082 de 2015 que reglamentó el procedimiento para la subasta inversa y que será tenido en cuenta para la estructuración y desarrollo del presente proceso de selección.(transcribo norma)

"Selección / Abreviada para la adquisición de Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes por Subasta Inversa"

Artículo 2.2.1.2.1.2.2.. **Procedimiento para la subasta inversa.** Además de las reglas generales previstas en la ley y en el presente decreto, las siguientes reglas son aplicables a la subasta inversa:

1. Los pliegos de condiciones deben indicar: a) la fecha y hora de inicio de la subasta; b) la periodicidad de los lances; y c) el margen mínimo para mejorar la oferta durante la subasta inversa.
2. La oferta debe contener dos partes, la primera en la cual el interesado acredite su capacidad de participar en el proceso de contratación y acredite el cumplimiento de la Ficha Técnica; y la segunda parte debe contener el porcentaje inicial propuesto por el oferente.
3. La entidad estatal debe publicar un informe de habilitación de los oferentes, en el cual debe indicar si los bienes o servicios ofrecidos por el interesado cumplen con la ficha técnica y si el oferente se encuentra habilitado.
4. Hay subasta inversa siempre que haya como mínimo dos oferentes habilitados cuyos bienes o servicios cumplen con la Ficha Técnica.
5. Si en el proceso de contratación se presenta un único oferente cuyos bienes o servicios cumplen con la ficha técnica y está habilitado, la entidad estatal puede adjudicarle el contrato al único oferente si el valor de la oferta es igual o inferior a la disponibilidad presupuestal para el contrato, caso en el cual no hay lugar a la subasta inversa.
6. La subasta debe iniciar con el precio más bajo indicado por los oferentes y en consecuencia, solamente serán válidos los lances efectuados durante la subasta inversa en los cuales la oferta sea mejorada en por lo menos el margen mínimo establecido.
7. Si los oferentes no presentan lances durante la subasta, la entidad estatal debe adjudicar el contrato al oferente que haya presentado el precio inicial más bajo.

"Salud – Calidad – Humanización"

8. Al terminar la presentación de cada lance, la entidad estatal debe informar el valor del lance más bajo.

9. Si al terminar la subasta inversa hay empate, la entidad estatal debe seleccionar al oferente que presentó el menor precio inicial. En caso de persistir el empate la entidad estatal debe aplicar las reglas del numeral 1 al 5 del Artículo 2.2.1 .1.2.2.9. del presente Decreto.

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 1082 de 2015, "por medio del cual se reglamenta el Sistema de compras y contratación Pública" introduce nuevas e importantes aplicaciones a la mencionada Ley entre otros:

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

4.2 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.
--	--

"Salud – Calidad – Humanización"



	- 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. - DECRETO 1082 de 2015: 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.

4.3 Oferta

Teniendo en cuenta que los bienes y servicios que se pretenden adquirir son bienes y servicios de características técnicas uniformes y de común utilización y conforme con lo expuesto en el Artículo 2.2.1.1.2.1. y siguientes del Decreto 1082 de 2015, el ofrecimiento más favorable corresponde a aquel que ofrezca al Hospital Militar Central, el mayor porcentaje de descuento por la oferta total, donde realice la puja; sin que se llegare a configurar la Oferta con valor artificialmente bajo, en los términos que prescribe el Artículo 2.2.1.1.2.2.4. del Decreto 1082 de 2015, para la subasta inversa (transcribo norma).

"Artículo 2.2.1.1.2.2.4. Oferta con valor artificialmente bajo. Si de acuerdo con la información obtenida por la Entidad Estatal en su deber de análisis de que trata el Artículo 2.2.1.1.1.6.1. del presente Decreto, el valor de una oferta parece artificialmente bajo, la Entidad Estatal debe requerir al oferente para que explique las razones que sustentan el valor ofrecido. Analizadas las explicaciones, el comité evaluador de que trata el artículo anterior, o quien haga la evaluación de las ofertas, debe recomendar rechazar la oferta o continuar con el análisis de la misma en la evaluación de las ofertas.

Cuando el valor de la oferta sobre la cual la Entidad Estatal tuvo dudas sobre su valor, responde a circunstancias objetivas del oferente y de su oferta que no ponen en riesgo el cumplimiento del contrato si este es adjudicado a tal oferta, la Entidad Estatal debe continuar con su análisis en el proceso de evaluación de ofertas. En la subasta inversa esta disposición es aplicable sobre el precio obtenido al final de la misma".

"Salud – Calidad – Humanización"



Acreditación de la experiencia en la modalidad de consorcio y/o Unión 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.

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.

El HOSPITAL MILITAR CENTRAL, se reserva el derecho de verificar la información aportada, y no será tenida en cuenta aquella que se pueda establecer que no es cierta.

Las certificaciones o acreditaciones de los contratos que presente el proponente deberá ser individual para cada contrato y estas deben contener e indicar como mínimo los siguientes requisitos:

- A. Nombre o razón social del contratante.
- B. Nombre o razón social del contratista.
- C. Objeto del contrato.
- D. Fecha de iniciación (día, mes y año)
- E. Fecha de terminación (día, mes y año)
- F. Valor del contrato
- G. Las certificaciones deben venir debidamente suscrita por la persona facultada para expedirla. 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.
- H. Calidad y cantidad de los servicios suministrados.
- I. En caso de las certificaciones de consorcios y/o uniones temporales debe especificar porcentaje de participación de los socios

Para tal efecto el oferente diligenciará el formulario en el cual se consignará la información sobre la Experiencia que pretenda hacer valer para el cumplimiento de los requisitos establecidos en el pliego de condiciones.

"Salud – Calidad – Humanización"

4.4. PROCEDIMIENTO DE LA SUBASTA INVERSA

- ✓ En la propuesta económica los oferentes no deberán incluir un valor ofertado en pesos. La propuesta económica deberá presentarse en términos de porcentaje de descuento frente al valor total del grupo contenido en los precios de referencia del presente proceso.
- En consecuencia de lo anterior, los oferentes indicarán en su propuesta económica un porcentaje de descuento y el Hospital Militar aplicará dicho porcentaje frente al valor total de la oferta toda vez que la adjudicación se realizará de forma total.
- Para mayor ilustración se plantea el siguiente ejemplo:
 - ✓ El Grupo corresponde a "Suministro, instalación y soporte técnico de fábrica para productos de telefonía IP", tiene un valor de precio de referencia de \$ 400.000.000, los proponentes indicarán en su propuesta económica el porcentaje de descuento que ofrecen frente al anterior valor. Por ejemplo 2%, 3%, 4% etc.
 - El Hospital Militar al inicio de la subasta, dará a conocer el mayor porcentaje de descuento ofrecido en la oferta inicial, el cual será la base para iniciar las pujas de la subasta.
 - En la subasta cada uno de los lances igualmente se realizará con porcentaje de descuento. El margen mínimo entre el mayor porcentaje de descuento y el nuevo lance será del 2%.
 - Al finalizar la subasta el más bajo precio corresponderá al mayor porcentaje de descuento ofertado.
 - Es importante advertir que la adjudicación se realizará en forma total y que el porcentaje de descuento ofertado se aplicará a cada uno de los ítems que componen el grupo respectivo, de conformidad con los valores contenidos en los precios de referencia.
 - Dentro de cada sobre debe venir la oferta inicial de porcentaje en medio físico y en medio magnético (donde primará el físico y el valor en letras).

NO PODRÁ BAJO NINGUNA CIRCUNSTANCIA DISMINUIRSE EL PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN MÍNIMA PARA EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL EN CADA UNO DE LOS EVENTOS.

En razón a que el factor decisivo para la selección del oferente es un porcentaje sobre el valor del grupo, para la presentación de la oferta se podrán incluir los decimales que se consideren necesarios.

Antes de iniciar la subasta inversa se efectuará la verificación requerida en el presente pliego de condiciones a las propuestas económicas.

✓ Esta verificación no da lugar a puntaje pero dará lugar a que la propuesta sea habilitada o rechazada.

"Salud – Calidad – Humanización"

Así mismo, a los proponentes se les distribuirán unos sobres los cuales contienen los FORMULARIOS DE LANCES para la presentación de sus lances. El formulario contendrá una contraseña que Identificará a cada proponente a lo largo del desarrollo del procedimiento de subasta.

En dichos formularios se deberá consignar únicamente el porcentaje de mejora por el proponente o la expresión clara e inequívoca de que no hará ningún lance de mejora del porcentaje de participación para el HOSPITAL, por ningún motivo se deberá llenar a lápiz el contenido del formulario de los lances, en consecuencia si un proponente llena la información del formulario a lápiz o con enmendaduras o tachaduras se entenderá que no efectuó lance.

La subasta inversa presencial se desarrollará en audiencia pública bajo las siguientes reglas:

El acto de Subasta Inversa presencial se desarrollará en Audiencia Pública, a la cual asistirán los Representantes Legales de las firmas oferentes y/o sus delegados debidamente autorizados mediante poder otorgado según la normatividad vigente, las veedurías ciudadanas y los representantes de los órganos de control que quieran participar. Por parte del HOSPITAL estará el ordenador del gasto o su delegado, los comités evaluadores y representantes de la oficina de control interno.

- a. La entidad abrirá los sobres con las ofertas iniciales de precio y los comités técnicos y económicos evaluadores verificarán el correcto diligenciamiento del FORMULARIO DE LANCES de las ofertas presentadas la cual debe estar conforme a lo solicitado en el presente pliego y anexos.
En consecuencia, no se podrá modificar por parte de los oferentes la denominación de ninguno de los eventos ofertados, la descripción, o la ficha técnica de los bienes o servicios a ofertar, así como cumplir con las condiciones económicas exigidas en estudio previo y en el pliego de condiciones.
- b. Una vez verificadas las ofertas se determinarán los proponentes que se encuentran habilitados para presentar los lances.
- c. Se comunicará a los participantes en la audiencia el valor del mayor porcentaje de descuento ofrecido. Sin revelar el nombre del proponente.
- d. La entidad otorgará a los proponentes un término máximo cinco (05) minutos para el respectivo lance, el cual debe ser igual o superior al margen mínimo de mejora de oferta que será mínimo del 2%.
- e. Los proponentes harán su lance utilizando los sobres y los formularios suministrados.
- f. Un funcionario de la entidad recogerá los sobres cerrados de todos los participantes
- g. La entidad registrará los lances válidos y los ordenará descendentemente. Con base en este orden, dará a conocer únicamente el mayor porcentaje de descuento ofertado dentro del respectivo Grupo, que será la base para aplicarle el margen de mejora de oferta para que los oferentes efectúen el siguiente lance y así sucesivamente.
- h. Los proponentes que no presentaron un lance válido, es decir que éste no esté dentro de los márgenes establecidos o su contenido sea llenado a lápiz o presente enmendaduras o tachaduras, no podrán seguir presentando lances durante la subasta.

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa

PROYECTO

Transversal 5ª No. 49-00

Commutador 3426368 Ext. 3002

www.hospitalmilitar.gov.co



Bogotá, D.C. – Colombia

- i. La entidad repetirá el procedimiento descrito en los anteriores literales, en tantas rondas como sea necesario, hasta que no se reciba ningún lance que mejore el mayor porcentaje de descuento ofertado en la ronda anterior.
- j. Acto seguido la entidad establecerá el orden de elegibilidad, ocupando el primer lugar la oferta de mayor porcentaje de descuento ofertado dentro cada grupo.
- k. Una vez adjudicado el contrato, la entidad hará público el resultado del certamen incluyendo la identidad de los proponentes.

NOTA 1: Cuando no haya más lances de mejora de oferta y exista empate, se adjudicará el contrato a quien haya presentado el mayor porcentaje de descuento en la propuesta inicial. De persistir el empate se procederá en los términos que señala el Artículo 2.2.1.1.2.2.9. del Decreto 1082 de 2015.

" Artículo 2.2.1 .1.2.2.9. Factores de desempate. En caso de empate en el puntaje total de dos o más ofertas, la Entidad Estatal escogerá el oferente que tenga el mayor puntaje en el primero de los factores de escogencia y calificación establecidos en los pliegos de condiciones del Proceso de Contratación. Si persiste el empate, escogerá al oferente que tenga el mayor puntaje en el segundo de los factores de escogencia y calificación establecidos en los pliegos de condiciones del Proceso de Contratación y así sucesivamente hasta agotar la totalidad de los factores de escogencia y calificación establecidos en los pliegos de condiciones.

Si persiste el empate, la Entidad Estatal debe utilizar las siguientes reglas de forma sucesiva y excluyente para seleccionar el oferente favorecido, respetando los compromisos adquiridos por Acuerdos Comerciales:

- 1. Preferir la oferta de bienes o servicios nacionales frente a la oferta de bienes o servicios extranjeros.*
- 2. Preferir las ofertas presentada por una Mipyme nacional.*
- 3. Preferir la oferta presentada por un Consorcio, Unión Temporal o promesa de sociedad futura siempre que: (a) esté conformado por al menos una Mipyme nacional que tenga una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%); (b) la Mipyme aporte mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta; y (c) ni la Mipyme, ni sus accionistas, socios o representantes legales sean empleados, socios o accionistas de los miembros del Consorcio, Unión Temporal o promesa de sociedad futura.*
- 4. Preferir la propuesta presentada por el oferente que acredite en las condiciones establecidas en la ley que por lo menos el diez por ciento (10%) de su nómina está en condición de discapacidad a la que se refiere la Ley 361 de 1997. Si la oferta es presentada por un Consorcio, Unión Temporal o promesa de sociedad futura, el integrante del oferente que acredite que el diez por ciento (10%) de su nómina está en condición de discapacidad en los términos del presente numeral, debe tener una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%) en el Consorcio, Unión Temporal o promesa de sociedad futura y aportar mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta.*
- 5. Utilizar un método aleatorio para seleccionar el oferente, método que deberá haber sido previsto en los pliegos de condiciones del Proceso de Contratación. "*

"Salud – Calidad – Humanización"

Se entenderá que existe empate cuando dos o más ofertas sean iguales en número entero.

NOTA: Podrán participar en la subasta inversa los representantes legales de los proponentes o sus apoderados. Así las cosas, los autorizados deberán allegar antes del inicio de la subasta la correspondiente autorización con nota de presentación personal ante notario o juez, para efectos de la verificación a que haya lugar. Los representantes legales o sus apoderados asistentes deberán presentar la cedula de ciudadanía.

Podrán participar en el proceso de subasta los oferentes que resulten habilitados, luego de la verificación de los requisitos técnicos, financieros y jurídicos.

5. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO

5.1. VALOR TOTAL ESTIMADO

El valor estimado del contrato es de **CUATROCIENTOS MILLONES DE PESOS MCTE (\$400.000.000)**, los cuales se encuentran respaldados mediante certificado de disponibilidad presupuestal SIIF No. 56815 de fecha 19 de Junio de 2015 y Dinámica Net No. 564 De fecha 19 de Junio de 2015 por un valor de **CUATROCIENTOS MILLONES DE PESOS MCTE (\$400.000.000)**, posición catálogo de gasto: C-0122300-1-21, **MEJORAMIENTO SISTEMA DE INFORMACION HOSMIL.**

6. ANALISIS DEL SECTOR – ESTUDIO DEL MERCADO

6.1 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 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.

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 del suministro, instalación y soporte técnico de fábrica para productos de telefonía IP.

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa

Ministerio de Defensa Nacional

Transversal 5ª No. 49-00 - Comutador 4186858 Ext. 3002

www.hospitalmilitar.gov.co



Bogotá, D.C. – Colombia

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 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.

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa

PROCESADO
TRANSVERSAL

Transversal 5ª No. 49 00 - Comunicador 3486368 Ext. 3002 - www.hospitalmilitar.gov.co

Bogotá, D.C. – Colombia



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.

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.

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa

PROFESIONALES
PARA TODOS

Transversal 5ª No. 49-00 - Correo 3426368 Ext. 3002
Bogotá, D.C. - Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



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	Puntuaje de 2011	Puntuaje de 2011	Puntuaje de 2009	Puntuaje de 2009
Estados Unidos	81.1	80.5	78.9	78.9
Canadá	7	67.6	71.3	71.3
Corea	32	43.2	46.1	46.1
India	34	41.6	44.1	44.1
China	38	39.8	36.7	36.7
Brasil	39	39.5	35.6	35.6
Malasia	44.1	37.9	32.0	32.0
Argentina	45	36.2	36.5	36.5
Rusia	46	35.2	36.8	36.8
Colombia	49	33.7	28.4	28.4
Perú	55	27.5	26.0	26.0
Vietnam	58	24.5	24.4	24.4
Indonesia	59	23.1	22.7	22.7
Uruguay	-	57.3	57.1	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 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 CIIU (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 FEDESOFTE (2011 y 2012) y del propio Ministerio MINTIC (2012).

"Salud – Calidad – Humanización"



Unas 2.000 empresas. Unos 1.800 millones US\$ en 2011 (aprox. 0,4% s/PIB) Tamaño: 55% micro, 34% pequeña, 9% mediana y 2% grande. Ubicación: Cundinamarca: 64,6%; Antioquia: 15,3%; Pacífico: 7,6%; Atlántico: 4,4%; Eje Cafetero: 2,6%; Santander: 2%. Certificación: 48 empresas certificadas CMMI y 40 ITMark (marzo 2013).	▪ Comercialización, parametrización y configuración de software ▪ Software empaquetado importado ▪ Servicios de consultoría y software a medida ▪ Gestión de sistemas IT y redes	▪ Sin alta especialización en el desarrollo de productos y servicios empaquetados	▪ Actividades de consultoría en servicios de informática y suministros ▪ Actividades de gestión IT y redes
---	---	---	---

- Inversión per cápita TIC en 2011 en Colombia: 254,4 USD¹². Crecimiento previsto 2013¹³: 11% (66% HW, 13% SW, 21% Servicios)
- En 2011: 58% HW, 30% Servicios TI y 12% SW empaquetado¹⁴.
- Servicios TI: outsourcing: 41%; soporte y despliegue: 26%; integración y desarrollo: 21%; consultoría: 11%; formación: 1%¹¹
- SW: Aplicaciones: 43%; Herramientas implementación y desarrollo: 31%; SW infraestructura: 26%¹¹
- Importaciones: en 2011, \$176 millones US\$ en importaciones nacionales (EEUU, Alemania, México, Canadá e Israel)¹¹
- Exportaciones: potencial exportador aumentando anualmente, \$106 millones US\$ en exportaciones nacionales en 2011 (segmento CHU K7220, Ecuador, EEUU y Costa Rica)¹¹

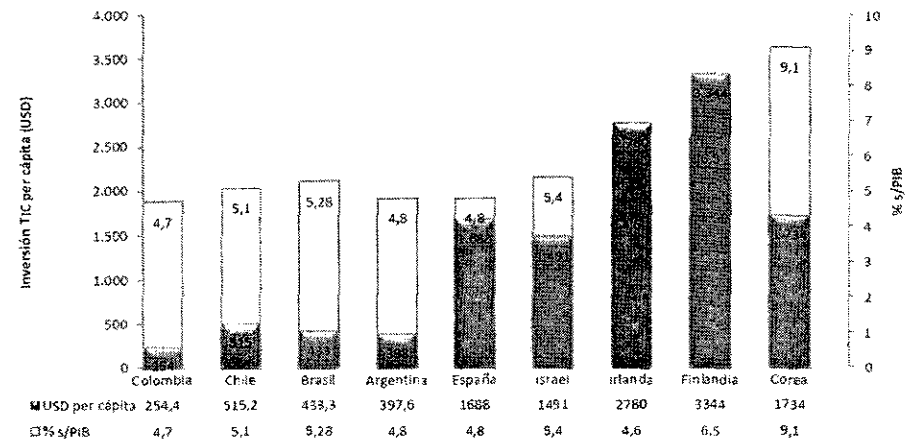


Ilustración 9: Inversión TIC per cápita y sobre PIB¹⁴

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

"Salud – Calidad – Humanización"

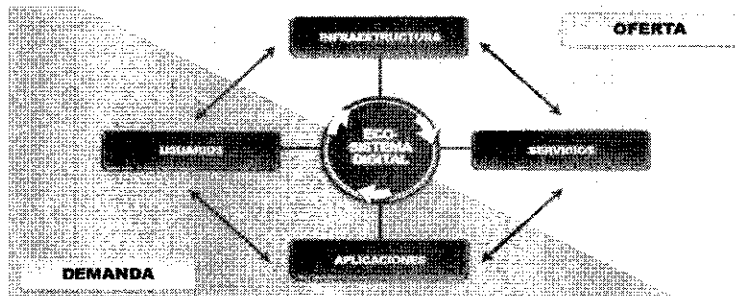
avances tecnológicos y modificación cultural; a esto se le une la introducción del Internet, que abre oportunidades de negocios a través del comercio electrónico en sus distintas modalidades.

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 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.

"Salud – Calidad – Humanización"

Desempeño del sector

Posicionamiento en apropiación y despliegue de infraestructura de TIC

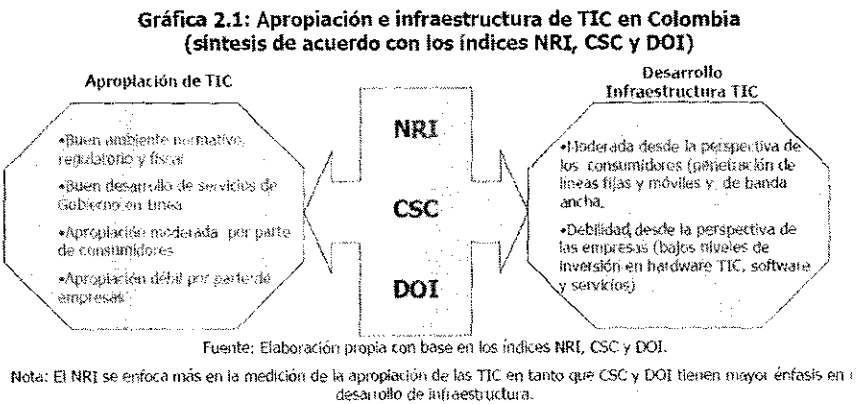
Si bien las TIC se consideran como estratégicas de cara al desarrollo de las sociedades y aun cuando la difusión de su uso es cada vez más extensa, la apropiación de las TIC y el despliegue de la infraestructura asociada, son factores aún bastante heterogéneos entre países.

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.

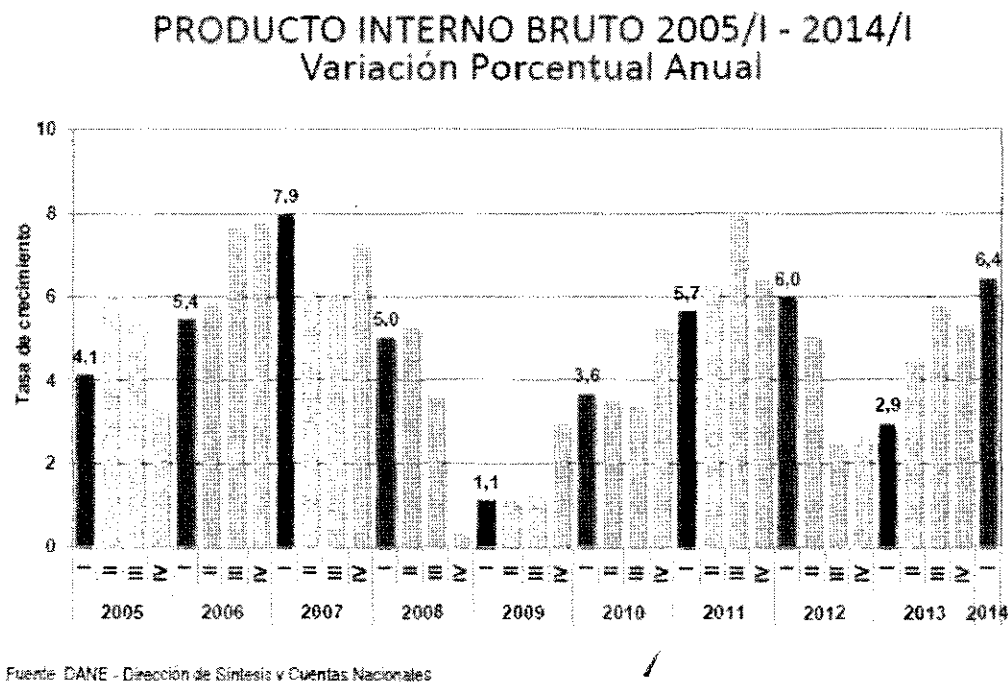
De otra parte, si bien el CSC3 ubica a Colombia en el puesto 9 dentro del grupo de economías basadas en recursos y eficiencia, y presenta su mejor desempeño en la subcategoría de infraestructura de consumidores (penetración de líneas fijas y móviles y con una penetración de



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.

"Salud – Calidad – Humanización"

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



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 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.

"Salud – Calidad – Humanización"

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, instalación y soporte técnico de fábrica para productos de telefonía IP 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

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.

"Salud – Calidad – Humanización"



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.

6.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda tiene como propósito conocer las especificaciones de los contratos de mantenimiento o suministro de materiales para los elementos que a nivel general comprenden los materiales de ferretería demandados por las Entidades Estatales y las condiciones de los contratos correspondientes.

6.4 COMPRAS ATERIORES EN EL HOMIC

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

ITEM	CODIGO INTERNO	DESCRIPCION DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	Vigencia 2013	Vigencia 2012	Vigencia 2011
1	2700207002	Switches PoE	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE

“Salud – Calidad – Humanización”



			ELEMENTOS	ELEMENTOS	ELEMENTOS
2	2700207003	Módulos SFP	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS
3	2700184002	Terminales Telefónicas 3905 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS
4	27005159005	Tarjeta DSP	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS
5	2700159006	Tarjeta E1	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS
6	2700182003	Terminales Telefónicas 7841 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS
7	2700219005	Módulos SFP CISCO	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS
8	2700141002	Estacion de video conferencia DX650 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS
9	2700182001	Terminales Telefónicas 7962 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS
10	2700103004	Estacion de Video Conferencia SX20 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS	NO EXISTIO CONTRATACION PARA ESTE TIPO DE ELEMENTOS

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.

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa

INSTRUMENTOS

Transversal 3ª No. 49-00 - Correo: 2485368 Ext. 3002
Bogotá, D.C. – Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



En relación a la demanda de este servicio por parte de otras entidades estatales, el Hospital Militar encontró los siguientes procesos contractuales relacionados **EL SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y SOPORTE TÉCNICO DE FÁBRICA PARA PRODUCTOS DE TELEFONÍA IP PARA LA SEGUNDA FASE PARA EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL**, los cuales se resumen en los siguientes cuadros:

CONTRATANTE	CINTEL - CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES
Nº PROCESO	200-13-03-01-022-2010
OBJETO	Prestación de servicios de un profesional en Comunicación Social, para brindar acompañamiento en los eventos de socialización de datos abiertos, concurso de desarrolladores utilizando los mismos, levantamiento de requerimientos y diseño de la página de la Intranet Distrital, y en la publicación de los procesos de contratación de la plataforma para la primera etapa del proyecto ¿Plataforma Distrital de Gestión y Colaboración¿ dentro del marco del convenio especial de cooperación No. 0595 de 2013 celebrado entre FIDUBOGOTÁ S.A. como vocera del patrimonio autónomo denominado Fondo Nacional de Financiamiento para la Ciencia, la Tecnología y la Innovación Francisco José de Caldas, la Secretaría General de la ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. y El Centro de Investigación y Desarrollo en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones ¿CINTEL
VALOR	\$ 42.700.000,00
MODALIDAD DE CONTRATACION	Mínima Cuantía (Ley 1150 de 2007)
CONTRATISTA	BAYRON HERNAN HERRERA MARIN
https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=14-13-2666491	

CONTRATANTE	BOGOTÁ D.C. - FONDO DE PRESTACIONES ECONOMICAS, CESANTIAS Y PENSIONES FONCEP
Nº PROCESO	85-2014
OBJETO	Realizar las labores de soporte a la gestion especializados en el diseño de la intranet del FONCEP.
VALOR	\$33.872.000,00
MODALIDAD DE CONTRATACION	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)
CONTRATISTA	LUIS ANGEL CAMARGO FONSECA
https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=15-12-3281775	

CONTRATANTE	ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN (AGN)
Nº PROCESO	LP 004-2012
OBJETO	Diseño e implantación del Manual GEL 3.0 componente Nivel 1 e Intranet AGN.
VALOR	179.798.840,00
MODALIDAD DE	Licitación Pública

"Salud – Calidad – Humanización"

CONTRATACION	
CONTRATISTA	MICROSITIOS LTDA
http://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=12-1-80710	

6.6 PRECIOS DE MERCADO “COTIZACIONES”

El comité económico y técnico estructurador solicitaron cotización a las Empresas: **OPEN LINK, GLOBAL NETWORKS SOLUTIONS, LINEA DATA SCAN** 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 las pertinentes medidas de dispersión como son promedios y medias geométricas y 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 ELECTRONICO
1	Global Network Solutions	Suministro, instalación y soporte técnico de fábrica para productos de telefonía IP	397.039.000	Cra. 22 No.135-39 Ed. Básico	+571 8032158	jaguilera@gns.com.co
2	Linea Datascan	Suministro, instalación y soporte técnico de fábrica para productos de telefonía IP	404.195.242	Av. 4 Oeste No. 1 -65 Df. 101 Colina del Rio	3799010 Cali - Colombia	walter.torres@lineadatascan.com
3	Openlink	Suministro, instalación y soporte técnico de fábrica para productos de telefonía IP	401.402.649		+ 57 1 5405105	pcorrea@oplk.com

SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y SOPORTE TÉCNICO DE FÁBRICA PARA PRODUCTOS DE TELEFONÍA IP	
COTIZACIONES	VALOR COTIZADO
COTIZACION 1	\$ 404.195.242,00
COTIZACION 2	\$ 397.039.000,00
COTIZACION 3	\$ 401.402.649,00

Dichas cotizaciones tienen el aval del comité técnico.

“Salud – Calidad – Humanización”



Una vez analizadas las cotizaciones y cumpliendo con lo requerido por el comité técnico se tomará para este caso la cotización de menor valor, por cuanto es la más beneficiosa y viable para la entidad.

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 registrará el presente proceso.

Al estudio previo se adjuntaron las certificaciones de almacén que soportan la información anterior, el Comité Económico establece como Se requiere **EL SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y SOPORTE TÉCNICO DE FÁBRICA PARA PRODUCTOS DE TELEFONÍA IP PARA LA SEGUNDA FASE PARA EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL,** tal y como se describe a continuación:

ITEM	DESCRIPCION	PRECIO DE REFERENCIA ESTIMADO
1	Switches PoE	\$64.279.657
2	Módulos SFP	\$95.703.909
3	Terminal Telefónicas	\$139.298.769
4	Accesorios para Gateway de Voz	\$33.768.781
5	Contratos de Fabrica	\$44.005.007
6	Servicios Profesionales	\$21.584.700

NOTAS:

- Los valores precio de referencia estimado ya se encuentran con el IVA incluido en el presente estudio.
- 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.
- 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

"Salud – Calidad – Humanización"

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 PROYECCIÓN CANTIDADES MÍNIMAS.

El comité Técnico estructurador, una vez analizados los precios anteriores realiza la siguiente proyección.

ITEM	DESCRIPCION DEL BIEN OBRA O SERVICIO	EXISTENCIAS EN ALMACÉN	TOTAL NECESIDAD	PROYECTADO A ADQUIRIR		LIMITACION	
				CANTIDAD	PORCENTAJE	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Switches PoE	0	23	2	8%	21	92 %
2	Módulos SFP	0	23	2	8%	21	92 %
3	Terminales telefónicas Cisco 3905 + Licenciamiento	0	550	90	16 %	460	84 %
4	Tarjetas DSP	0	2	1	50 %	1	50 %
5	Tarjetas E1	0	2	1	50 %	1	50 %
6	Terminales Telefónicas 7841 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	0	15	10	66 %	5	33 %
7	Módulos SFP CISCO	0	6	6	100 %	0	0 %
8	Estacion de video conferencia DX650 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	0	6	1	10 %	5	90 %
9	Terminales Telefónicas 7962 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	0	2	1	50 %	1	50 %
10	Estacion de Video Conferencia 5X20 – CISCO – con su respectivo licenciamiento	0	1	1	100 %	0	0 %

6.9 PLAZO DE EJECUCION DEL CONTRATO Y LUGAR DE EJECUCION

El plazo de ejecución del contrato será hasta el 31 de diciembre 2015, o hasta agotar presupuesto una vez cumplidos los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato. La vigencia será igual al plazo de ejecución del contrato y cuatro (4) meses más.

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

"Salud – Calidad – Humanización"

6.10 FORMA DE PAGO

El **HOSPITAL MILITAR CENTRAL** pagara al CONTRATISTA mediante pagos parciales de acuerdo con los servicios prestados de la siguiente manera:

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. Debe contener:

- Factura comercial.
- Acta de recibo a satisfacción firmada por el contratista y el supervisor.
- Certificado de pago del sistema de seguridad social integral (salud, Pensión, riesgos profesionales y aportes parafiscales Caja de Compensación, Instituto de Bienestar Familiar y Sena).
- Certificado pago de salarios y prestaciones y contratos que haya realizado para el cumplimiento del objeto contractual.
- Informe de Supervisión.

7. PRESUPUESTO Y DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

El presupuesto oficial estimado del HOSPITAL MILITAR CENTRAL, para la ejecución del presente proceso contractual es de **CUATROCIENTOS MILLONES DE PESOS MCTE (\$400.000.000)**, 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	\$400.000.000	Certificado No.	SIIF – DINAMICA
		FECHA	

8. PROCEDIMIENTO DE LA SUBASTA INVERSA:

EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

Para la evaluación de las ofertas se procederá, en concordancia con el Artículo 2.2.1.2.1.2.2. numeral 2,3 del Decreto 1082 de 2015 (transcribo norma):

"La oferta debe contener dos partes, la primera en la cual el interesado acredite su capacidad de participar en el proceso de contratación y acredite el cumplimiento de la Ficha Técnica; y la segunda parte debe contener el precio inicial propuesto por el oferente, para iniciar el proceso de subasta.

La entidad estatal debe publicar un informe de habilitación de los oferentes, en el cual debe indicar si los bienes o servicios ofrecidos por el interesado cumplen con la ficha técnica y si el oferente se encuentra habilitado.

"Salud – Calidad – Humanización"

Una vez realizada la subasta inversas en audiencia pública, se procederá como lo señala el Artículo 2.2.1.2.1.2.4 del decreto 1082 de 2015 (Transcribo norma)

Artículo 2.2.1.2.1.2.4. Terminación de la subasta y adjudicación. *La subasta termina cuando los oferentes no hagan lances adicionales durante un período para la presentación de lances. La entidad estatal debe adjudicar el contrato al oferente que haya presentado el lance más bajo. En el acto de adjudicación, la entidad estatal indicará el nombre de los oferentes y el precio del último lance presentado por cada uno de ellos*

APERTURA DE LAS OFERTAS

El Hospital Militar Central realizará la apertura de las propuestas económicas en la misma audiencia pública de Subasta Inversa; una vez realizado el proceso y culminado adjudicará contrato, en los términos que lo prescribe el Artículo 2.2.1.2.1.2.4 del Decreto 1082 de 2015.

Quando se presente un falla técnica durante la audiencia de subasta inversa no imputable al oferente se procederá, como lo indica el inciso primero del Artículo 2.2.1.2.1.2.6. del decreto in fine.

ACLARACIÓN DE LAS OFERTAS

La Entidad podrá solicitar hasta la adjudicación aclaraciones a los proponentes en relación con cualquier documento o afirmación efectuada por el proponente en su oferta.

El proponente responderá las solicitudes de aclaración a su propuesta dentro del término fijado por la Entidad. **En el evento que el oferente no de respuesta dentro del término al requerimiento que le haga la Entidad la oferta será rechazada,** de conformidad con lo dispuesto en los artículo 24 y 25 de la ley 80 de 1993. En ejercicio de esta facultad, los oferentes no podrán completar, adicionar, modificar o mejorar sus propuestas.

El Hospital Militar Central analizará las respuestas de los oferentes en estos casos y evaluará si ellas se ajustan a lo solicitado.

RESERVA DURANTE EL PROCESO DE EVALUACIÓN

La información relativa al análisis, aclaración, evaluación y comparación de las propuestas y la recomendación para la adjudicación, no podrán ser reveladas a los proponentes ni a terceros hasta que la Entidad publique y ponga a disposición de los proponentes el primer informe de evaluación para que presenten las observaciones correspondientes.

PUBLICACIÓN Y PUESTA A DISPOSICIÓN DE LOS INFORMES DE EVALUACIÓN

A partir del día hábil siguiente al vencimiento del término de evaluación y por un término de **tres (3) días hábiles**, la Entidad pondrá a disposición de los proponentes los informes de evaluación para que dentro de este mismo término presenten por escrito las observaciones que estimen pertinentes.

Los informes permanecerán en el Grupo Gestión Contratos, en el horario comprendido entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m.

Los informes evaluación se publicarán además en el Portal Único de Contratación- Sistema Electrónico de la Contratación Pública - SECOP

"Salud – Calidad – Humanización"

La Entidad le concede el término señalado en el cronograma a los proponentes que según los informes no resultaren habilitados, para que subsanen la ausencia de requisitos o falta de documentos habilitantes, **so pena de rechazo definitivo de sus propuestas.**

La información y documentación deberá ser presentada dentro de este término, por escrito y radicada directamente en la Oficina del Grupo Gestión Contratos del Hospital Militar Central.

ADJUDICACION

La adjudicación de los insumos del proceso se **realizará EN FORMA TOTAL.**

Se adjudicará el proceso de contratación al oferente que habiendo presentado una propuesta hábil, obtenga el primer orden de elegibilidad, de acuerdo con lo establecido en el presente pliego de condiciones.

La adjudicación se hará dentro de los **tres (3) días hábiles** siguientes al vencimiento del término previsto para traslado de los informes de evaluación. Este término podrá prorrogarse antes de su vencimiento y por un plazo no superior a la mitad del inicialmente fijado, siempre que las necesidades de la administración así lo exijan, conforme con el numeral 9º del artículo 30 de la ley 80 de 1993.

La prórroga a que se hace referencia en los incisos anteriores será comunicada por escrito a los oferentes y así mismo se publicará el documento correspondiente en el Portal Único de Contratación- Sistema Electrónico de la Contratación Pública - SECOP www.colombiacompra.gov.co

La adjudicación se efectuará a través de acto administrativo motivado que se publicará en el Portal Único de Contratación.

El acto de adjudicación obliga tanto a la entidad como al adjudicatario, y contra él no procede recurso alguno por la vía administrativa. No obstante lo anterior, si dentro del plazo comprendido entre la adjudicación del proceso y la suscripción del contrato, sobreviene una inhabilidad o incompatibilidad o si se demuestra que el acto se obtuvo por medios ilegales, éste podrá ser revocado de acuerdo con lo señalado en el inciso 3º del artículo 9º de la Ley 1150 de 2007, caso en el cual, el Hospital Militar Central podrá aplicar lo previsto en el inciso final del numeral 12 del artículo 30 de la Ley 80 de 1993.

En caso de que se adjudique el contrato con base en una propuesta que presente porcentajes que no obedezcan a las condiciones del mercado y que no logren ser detectados durante el proceso de selección, el contratista deberá asumir todos los riesgos que se deriven de tal hecho ya que el Hospital Militar Central no aceptará reclamo alguno con relación a ellos.

FIRMA DEL CONTRATO

El contrato resultante del presente proceso se suscribirá dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la Adjudicación en el Grupo Gestión Contratos ubicado en el Hospital Militar Central Transversal 3 No. 49-00 de Bogotá D.C.

Si por algún motivo no se pudiera firmar el contrato dentro del período de validez de la propuesta, el proponente seleccionado tendrá la obligación de anexar el certificado de modificación de la garantía de seriedad de la oferta, sin perjuicio de las acciones legales conducentes al reconocimiento de los perjuicios causados y no cubiertos por la garantía.

"Salud – Calidad – Humanización"

RENUENCIA DEL PROPONENTE FAVORECIDO A LA SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Si el proponente seleccionado mediante el presente proceso no suscribe el contrato dentro del término previsto, quedará a favor de la Entidad la garantía de seriedad del ofrecimiento, sin menoscabo de las acciones legales conducentes al reconocimiento de los perjuicios causados y no cubiertos por la garantía, de conformidad con el Decreto 1082 de 2015 y demás disposiciones vigentes sobre la materia.

En este evento, la Entidad podrá adjudicar el contrato, dentro de los quince (15) días siguientes, al proponente calificado en segundo lugar del orden de elegibilidad, siempre y cuando su propuesta sea igualmente favorable para la entidad.

CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE EJECUCIÓN Y LEGALIZACIÓN DEL CONTRATO

El contrato se entenderá perfeccionado con la suscripción del mismo, para la legalización del contrato se requerirá que se efectúe el correspondiente registro presupuestal por parte de la entidad.

Dentro de los **cinco (5) días hábiles** siguientes a la suscripción del contrato, el Contratista constituirá la(s) garantía(s) que ampara(n) los riesgos propios de la etapa contractual a favor del **HOSPITAL MILITAR CENTRAL NIT N° 830.040.256-0**, la(s) cual(es) será(n) entregada(s) en el Grupo Gestión Contratos del Hospital y una vez aprobadas por parte de la Entidad iniciará la ejecución del mismo.

LIQUIDACIÓN

La liquidación del contrato que se suscriba se sujetará a los términos y oportunidades establecidas en el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007, y en las disposiciones concordantes de la Ley 446 de 1998.

La liquidación se hará de mutuo acuerdo dentro del término fijado en el pliego de condiciones, o dentro del que acuerden las partes para el efecto. De no existir tal término, la liquidación se realizará dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la expiración del término previsto para la ejecución del contrato o a la expedición del acto administrativo que ordene la terminación, o a la fecha del acuerdo que la disponga.

En aquellos casos en que el contratista no se presente a la liquidación previa notificación o convocatoria que le haga la Entidad, o las partes no lleguen a un acuerdo sobre su contenido, la entidad tendrá la facultad de liquidar en forma unilateral dentro de los dos (2) meses siguientes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 164 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

Si vencido el plazo anteriormente establecido no se ha realizado la liquidación, la misma se podrá efectuar en cualquier tiempo dentro de los dos (2) años siguientes al vencimiento de los términos mencionados anteriormente, de mutuo acuerdo o unilateralmente, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 164 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

"Salud – Calidad – Humanización"

El (los) contratista(s) tendrá(n) derecho a efectuar salvedades a la liquidación por mutuo acuerdo, y en este evento la liquidación unilateral solo procederá en relación con los aspectos que no hayan sido objeto de acuerdo

REVOCATORIA DE LA ADJUDICACIÓN.

De conformidad con el inciso 3 del artículo 9º de la ley 1150 de 2007, el acto de adjudicación es irrevocable y obliga a la entidad y al adjudicatario. No obstante lo anterior, si dentro del plazo comprendido entre la adjudicación del contrato y la suscripción del mismo, sobreviene una inhabilidad o incompatibilidad o si se demuestra que el acto se obtuvo por medios ilegales, este podrá ser revocado, caso en el cual, la entidad podrá aplicar lo previsto en el inciso final del numeral 12 del artículo 30 de la Ley 80 de 1993.

"Selección Abreviada para la adquisición de Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes por Subasta Inversa"

Artículo 2.2.1.2.1.2.2. Procedimiento para la subasta inversa. Además de las reglas generales previstas en la ley y en el presente decreto, las siguientes reglas son aplicables a la subasta inversa:

1. Los pliegos de condiciones deben indicar: a) la fecha y hora de inicio de la subasta; b) la periodicidad de los lances; y c) el margen mínimo para mejorar la oferta durante la subasta inversa.
2. La oferta debe contener dos partes, la primera en la cual el interesado acredite su capacidad de participar en el proceso de contratación y acredite el cumplimiento de la Ficha Técnica; y la segunda parte debe contener el porcentaje inicial propuesto por el oferente.
3. La entidad estatal debe publicar un informe de habilitación de los oferentes, en el cual debe indicar si los bienes o servicios ofrecidos por el interesado cumplen con la ficha técnica y si el oferente se encuentra habilitado.
4. Hay subasta inversa siempre que haya como mínimo dos oferentes habilitados cuyos bienes o servicios cumplen con la Ficha Técnica.
5. Si en el proceso de contratación se presenta un único oferente cuyos bienes o servicios cumplen con la ficha técnica y está habilitado, la entidad estatal puede adjudicarle el contrato al único oferente si el valor de la oferta es igual o inferior a la disponibilidad presupuestal para el contrato, caso en el cual no hay lugar a la subasta inversa.
6. La subasta debe iniciar con el precio más bajo indicado por los oferentes y en consecuencia, solamente serán válidos los lances efectuados durante la subasta inversa en los cuales la oferta sea mejorada en por lo menos el margen mínimo establecido.
7. Si los oferentes no presentan lances durante la subasta, la entidad estatal debe adjudicar el contrato al oferente que haya presentado el precio inicial más bajo.
8. Al terminar la presentación de cada lance, la entidad estatal debe informar el valor del lance más bajo.

"Salud – Calidad – Humanización"

9. Si al terminar la subasta inversa hay empate, la entidad estatal debe seleccionar al oferente que presentó el menor precio inicial. En caso de persistir el empate la entidad estatal debe aplicar las reglas del numeral 1 al 5 del Artículo 2.2.1 .1.2.2.9. del presente Decreto.

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".

FORMA DE ADJUDICAR:

La adjudicación del presente proceso de contratación se realizara en **FORMA TOTAL**.

8.1. REQUISITOS HABILITANTES DE ORDEN JURIDICO:

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:

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.

"Salud – Calidad – Humanización"

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 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

"Salud – Calidad – Humanización"

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.
- 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 consignent los acuerdos y la información requerida.

"Salud – Calidad – Humanización"

- 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 1082 de 2015k.

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 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 adjudataria 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

"Salud – Calidad – Humanización"

deberá constituirse, a más tardar, dentro de los treinta (30) días calendario siguiente a la notificación de la adjudicación.

Quando la propuesta la 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 2.2.1.2.3.1.4 del Decreto 1082 de 2015.

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.

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 2.2.1.2.3.1.19 del Decreto 1082 de 2015 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

"Salud – Calidad – Humanización"

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 2.2.1.2.3.1.4 del Decreto 1082 de 2015.

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".

SÚBSANE DE LA GARANTÍA.

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

"Salud – Calidad – Humanización"

contractuales que amparen los riesgos propios de la etapa contractual o quede en firme la resolución que declare desierto el proceso.

- **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 en la Ley 80 de 1993), siempre que exista un Acuerdo Comercial, en los términos del Artículo 2.2.1.2.4.1.3. del Decreto 1082 de 2015.

8.2. 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.

"Salud – Calidad – Humanización"

- **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 verificarán 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.

- **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.

"Salud – Calidad – Humanización"

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 más 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 del nivel de endeudamiento se llevó a un valor más alto.

INDICADOR SECTOR	%
INDICADOR DE LIQUIDEZ	≥ 1.2
ENDEUDAMIENTO	$\leq 75\%$
COBERTURA DE INTERESES	≥ 1
LA RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	$\geq 3\%$
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	$\geq 3\%$

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 $\leq$ 75%

“Salud – Calidad – Humanización”

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:

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

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:

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

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.

"Salud – Calidad – Humanización"

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:

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

$$\text{LIQUIDEZ} \geq 1,2$$

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:

"Salud – Calidad – Humanización"

$$\frac{COBERTURA\ DE\ INTERESES}{UTILIDAD\ OPERACIONAL} \geq 1$$

RAZON DE COBERTURA ≥ 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.

8.3 DOCUMENTOS HABILITANTES DE CONTENIDO TÉCNICO:

8.3.1. 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 1082 de 2015. 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.

CÓDIGOS UNSPSC OBJETO DE VERIFICACION

ACTIVIDAD	PROVEEDOR
72151600	Servicios de Sistemas Especializados de Comunicación
81111500	Ingeniería de Software y Hardware
43211500	Computadores

8.3.2 CARACTERISTICAS TECNICAS MINIMAS EXCLUYENTES

Estas características se reflejan en la Tabla No. 1. Para acreditar el cumplimiento de estas 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.

"Salud – Calidad – Humanización"



Ítem 1. (6) Seis switches PoE	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que se deben ofertar equipos con mínimo 48 puertos Fast Ethernet. 10 /100
2	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán contar con el protocolo IEEE802.3 af PoE en todos los 48 puertos. (370 W)
3	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán poder ser limitados en su acceso desde la red LAN.
4	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán tener mínimo 2 puerto SFP 1000 Base –T
5	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán contar con las siguientes características de seguridad 1. 802.1x Monitor Mode, 2. RADIUS Change of Authorization
6	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán tener mínimo 64 MB en la memoria flash y 128 MB en DRAM
7	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer deberán contar mínimo con el siguiente performance: 5. 16 Gbps Forwarding Bandwidth 6. 255 Active VLAN's 7. MTU – L3 packet 9000 bytes 8. Jumbo frame – Ethernet frame 9018 bytes
8	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los equipos a ofrecer den contener mínimo los siguientes estándares mundiales: SAFETY: UL 60950-1 Second Edition; CAN/CSA-C22.2 No. 60950-1 Second Edition; EN 60950-1 Second Edition; IEC 60950-1 Second Edition; AS/NZS 60950-1 EMC- EMISSIONS: 47CFR Part 15 (CFR 47) Class A; AS/NZS CISPR22 Class A; CISPR22 Class A; EN55022 Class A; ICES003 Class A; VCCI Class A; EN61000-3-2; EN61000-3-3; KN22 Class A; CNS13438 Class A ENVIROMENTAL: Reduction of Hazardous Substances (RoHS) including Directive 2011/65/EU
Ítem 2. Seis (6) Módulos SFP	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que deberá ofrecer mínimo dos módulos SFP 1000 BASE-SX-SFP 850 mm.
2	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que estos módulos deberán ser compatibles con los equipos ofertados en el ítem 1 ya que estos serán conectados y configurados en estos equipos.
3	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que los módulos a ofertar recibirán fibra con conector tipo LC.
Ítem 3. Terminal Telefónicas	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que deberán incluir 205 teléfonos IP marca CISCO referencia 3905 color Charcoal para ser conectados al servidor de telecomunicaciones marca Cisco que posee la entidad.
2	Adicionalmente el interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta incluir los siguientes terminales: • (10) Teléfonos IP Cisco referencia CP-7841-K9 • Terminal de colaboración Cisco referencia CP-DX650-K9 • (70) Teléfonos IP Cisco referencia CP-7821-K9= • (1) Teléfono IP Cisco referencia CP-7962G= • (1) Licencia de Attendant console versión 10.X referencia L-CUAC10X-ADV • (1) Estación de video conferencia Cisco SX20 referencia CTS-SX20-PHD12X-K9, con: ○ (1) Cámara de 12X ○ (1) Estación de control tipo touch display referencia CTS-CTRL-DVX-10 ○ (1) Power injector para la estación Touch referencia CTS-POE-INJ ○ (1) Micrófono adicional de alto desempeño referencia CTS-QSC20-MIC ○ (2) Cables de expansión para micrófonos referencia CAB-MIC20-EXT

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa

INEX 15005

Transversal 3ª No. 19-00 - Conmutador 3420608 Ext. 3002
Bogotá, D.C. – Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



	○ (1) Kit para montaje en pared referencia CTS-SX20-QS-WMK ○ Licencia para dual display referencia LIC-SX20-DD ○ Licencia para Premium resolution referencia LIC-SX20-PR ○ Licencia para HD referencia LIC-SX20-HD ● Licenciamiento planta telefónica Cisco Communication Manager versión 10.X ○ (205) Licencias Essencial versión 10.X ○ (12) Licencias Enhanced versión 10.X ○ (70) Licencias Basic versión 10.X ○ (1) Licencia de Telepresence room
3	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que se debe incluir todo el licenciamiento a que haya lugar para el correcto funcionamiento de los teléfonos ofrecidos.
Ítem 4. Accesorios para Gateway de Voz	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que se deben incluir los siguientes módulos para ser instalados y configurados en el router marca Cisco que posee la entidad: (1) Tarjeta Cisco serie VWIC3-4MFT-T1/E1= (1) DSP Cisco serie PVD3-256=
Ítem 5. Contratos de Fabrica	
1	Contratos de software 24x7x4: (205) Contratos de fábrica SWSS referencia CON-ECMU-LICCUESA (36 meses) (12) Contratos de fábrica SWSS referencia CON-ECMU-LICCUCME (36 meses) (70) Contratos de fábrica SWSS referencia CON-ECMU-LICCUBAS (36 meses) (1) Contrato de fábrica SWSS referencia CON-ECMU-LICTP1RO (36 meses) (1) Contrato de fábrica SWSS referencia CON-SESV-CUAC10XA (36 meses) Contratos de Fabrica 8x5xNBD para hardware (terminales IP): (1) Contrato de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CPDX65K9 (36 meses) (10) Contratos de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CP7841K9 (36 meses) (70) Contratos de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CP7821K9 (36 meses) (205) Contratos de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CP3905 (36 meses) (1) Contrato de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-CP7962 (36 meses) Contratos de Fabrica 8x5xNBD para hardware (Estación de Video Conferencia): (1) Contrato de fabrica referencia CON-NEDN-SX2PHD12 (36 meses) (1) Contrato de fabrica referencia CON-NEDN-CTLDV10 (36 meses) Contratos de Fabrica 8x5xNBD para hardware (Switches PoE): (6) Contratos de fabrica NSNT referencia CON-NSNT-WSC296TL (36 meses)
Ítem 6. Servicios Profesionales	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que se deberán incluir los servicios profesionales relacionados a continuación: Servicio de instalación y configuración de 6 switches marca Cisco PoE de 48 puertos para la solución de telefonía IP. Instalación y configuración de 287 terminales telefónicas IP Instalación y configuración de una consola para la operadora en software Instalación y configuración de tarjeta DSP en Gateway de voz serie 3925 Instalación y configuración de 4 puertos E1 vía QSIG en Gateway de voz serie 3925 para integración con PBX Alcatel Configuración de Cisco Jabber para 300 usuarios. Integración de la estación de video conferencia SX a la planta telefónica Instalación y configuración de una estación de video conferencia SX20 de Cisco para la sala de Juntas principal e integración de la estación de video conferencia el sistema de telefonía IP Cisco.
Ítem 7. Otros Requerimientos y Garantía	
1	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que para todos y cada uno de los productos ofrecidos deberá existir una garantía mínima de un año directamente por el fabricante que se contara a partir del recibido a satisfacción de los bienes en la oficina de Activos Fijos de la entidad.
2	El interesado deberá tener en cuenta dentro de su oferta que para los servicios profesionales

"Salud – Calidad – Humanización"



MinDefensa

PROCESO

Transversal 9ª No. 49-00 - Correo: 5486368 Ext. 3003
Bogotá, D.C. – Colombia

www.hospitalmilitar.gov.co



ofrecidos deberá existir una garantía mínima de tres (3) meses contados a partir del recibido a satisfacción por parte del supervisor del contrato. Esta garantía deberá estar suscrita por el oferente interesado.

8.3.3 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.

8.3.4. 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

Requisitos que debe cumplir el oferente:

La experiencia deberá ser específica en "ADQUISICION, INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA DE SISTEMAS DE TELEFONIA".

El oferente se obliga a acreditar experiencia en actividades similares a las que constituyen el objeto del contrato, entendiéndose por experiencia la ejecución de contratos de bienes similares a los que pretenden adquirir debidamente ejecutados a satisfacción del contratante respectivo, en cuyo desarrollo no se causó ningún tipo de sanción y/o multa por incumplimiento al contratista, ni se hizo efectiva, la Póliza Única de Garantía.

La inclusión de la experiencia en el formato diseñado para el efecto, supone la declaración, bajo la gravedad de juramento, de que la experiencia incluida se encuentra debidamente certificada, la experiencia se acreditará de conformidad con los que se establece a continuación:

Presentar hasta tres (03) certificaciones, que acrediten la experiencia del oferente en contratos, donde el objeto debe acreditar su experiencia con presupuesto igual o superior al 50% del valor del presupuesto oficial para este ítem las cuales deberán contener:

1. Nombre de la entidad contratante
2. Objeto del contrato, el cual debe estar relacionado con el presente proceso (descripción del contrato).
3. El valor del contrato
4. Tiempo de entrega del bien, indicando fecha de inicio y de terminación
5. Calidad del bien (excelente, buena, regular, deficiente)
6. Fecha de expedición y firma del funcionario de la entidad contratante
7. Ciudad.

"Salud – Calidad – Humanización"

Cuando el Proponente participe en la presente solicitud bajo la modalidad de Consorcio, Unión temporal o cualquier otra forma de asociación, se tendrá en cuenta la experiencia de aquellos miembros que tengan una participación en la asociación no inferior al diez por ciento (10%). La Entidad evaluará la información suministrada y de acuerdo con ella, determinará si resulta suficiente para acreditar la experiencia. Así mismo, la entidad se reserva el derecho de verificar la información aportada por los oferentes y de rechazar las propuestas en la cuales se incluya información inconsistente o que no corresponda a la realizada, sin perjuicio de las eventuales acciones civiles y penales a que haya lugar.

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.

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.

9. 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 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.

"Salud – Calidad – Humanización"

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.

9.1 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.
- 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.

"Salud – Calidad – Humanización"

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).

Etapas:

- 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.

- 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.

"Salud – Calidad – Humanización"

- (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 condiciones financieras establecidas para la obtención de los recursos, tales como plazos, tasas, garantías, contragarantías, y refinanciamientos 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.

"Salud – Calidad – Humanización"

- *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 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:

"Salud – Calidad – Humanización"

(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 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 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015, 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:

"Salud – Calidad – Humanización"

MATRIZ DE RIESGOS

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 contrato?	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	ESPECÍFICO	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	ESPECÍFICO	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	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 garantías	Durante la ejecución del contrato

"Salud – Calidad – Humanización"

						desarrollo														exigidas.		
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	La proyección inadecuada de los diferentes costos que se tuvieron en cuenta al momento de la presentación de la oferta, sin haber efectuado un detallado 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 estructurador	En la ocurrencia del evento	N/A	Supervisión de la ejecución del contrato.	Durante el proceso de contratación

"Salud – Calidad – Humanización"

10. LAS GARANTIAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE 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 pudiese 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 1082 de 2015, 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
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.
Responsabilidad Civil Extracontractual		200 SMMLV	Equivalente al plazo de ejecución del contrato
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.

"Salud – Calidad – Humanización"



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.

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

En cumplimiento del numeral 2. del artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015, 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)
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

"Salud – Calidad – Humanización"

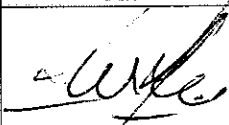
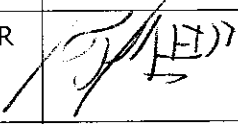
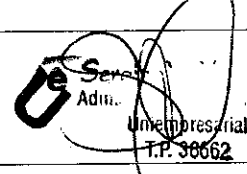


ESTUDIO Y DOCUMENTOS PREVIOS DE LA SELECCIÓN ABREVIADA POR SUBASTA INVERSA CUYO OBJETO ES EL SUMINISTRO, INSTALACIÓN Y SOPORTE TÉCNICO DE FÁBRICA PARA PRODUCTOS DE TELEFONÍA IP PARA LA SEGUNDA FASE PARA EL HOSPITAL MILITAR CENTRAL.

Comunidad andina	El valor de la contratación 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 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
TIC Colombia - Canadá}	El valor de la contratación 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 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).

12. DESIGNACIONES

DESIGNACIÓN	GRADO Y NOMBRE	CARGO	FIRMA
Gerente de Proyecto	Ing. José Luis Rosero Riascos	JEFE DE UNIDAD INFORMATICA (E)	
Comité Técnico Estructurador	Ing. Fabio Alvarado	ESTRUCTURADOR TECNICO	
Comité Jurídico Estructurador	Abg. Sofía Cárdenas Cáceres	ASESORA JURIDICA	
Comité Económico Estructurador	Sergio A. Alzate	ASESOR ECONOMICO	 M. Alzate Adm. Unipresarial I.P. 38662

"Salud – Calidad – Humanización"



PROCESO DE SELECCIÓN

Transversal 34 No. 49-00 - Comunicador 3486865 Ext. 3007 - www.hospitalmilitar.gov.co

Bogotá, D.C. – Colombia

