



BOLSA  
MERCANTIL  
DE COLOMBIA

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

## 1. OBJETO

Objeto de la Negociación: La presente negociación tiene como objeto **SUMINISTRO E INSTALACIÓN DEL MOBILIARIO Y SISTEMA DE OFICINA ABIERTA PARA LA ADECUACIÓN DE LAS DIFERENTES DEPENDENCIAS DE LA FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN EN EL NIVEL CENTRAL Y A NIVEL NACIONAL, DENTRO DEL MARCO DE MODERNIZACIÓN QUE SE ADELANTA EN LA ENTIDAD, A TRAVÉS DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A. (BMC) CUYAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS SE ENCUENTRAN DETALLADAS EN LAS FICHAS TÉCNICAS DE PRODUCTO ANEXAS AL PRESENTE DOCUMENTO Y DE CONFORMIDAD CON EL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO EN EL REGLAMENTO DE FUNCIONAMIENTO Y OPERACIÓN DE LA BOLSA PARA EL MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS.**

Modalidad de Adquisición: La negociación se realizará en una (1) sola operación en la modalidad de puja por precio por el lote que se señala en la Ficha de Distribución, Entrega e instalación.

CONSOLIDADO DE CANTIDADES								
ITEM	DESCRIPCIÓN			UND	Q	CANTIDAD		
1	PUESTOS DE TRABAJO			SUPERFICIE RECTA DE 1,80 X 0,70M SUPERFICIE RECTA DE 1,80 X 0,60M SUPERFICIE RETORNO DE 1,20 X 0,60M FALDERO MADERA A GLOMERADA 1,80M CAJONERA METALICA 2x1 SILLA DIRECTIVA SILLAS INTERLOCUTORAS SOPORTES Y HERRAJES	1 1 1 1 1 1 1			
1.2	TIPOLOGÍA EJECUTIVA (free standing)	11						
1.3	TIPOLOGÍA FISCAL (free standing)							
1.4	TIPOLOGÍA ASISTENTE (Free standing)	451						
1.5	TIPOLOGÍA INVESTIGADOR (Free standing)							
1.6	TIPOLOGÍA ASISTENTE SECRETRIAL (Free standing)	18						
						SUPERFICIE RECTA DE 1,50 X 0,60M SUPERFICIE RETORNO DE 0,90 X 0,60M SILLA OPERATIVA SILLAS INTERLOCUTORAS CAJONERA METALICA 2x1 SOPORTES Y HERRAJES		
						SUPERFICIE RECTA DE 1,50 X 0,60M SILLA OPERATIVA CAJONERA METALICA 2x1 SOPORTES Y HERRAJES		
						SUPERFICIE RECTA DE 1,50 X 0,60M SUPERFICIE RETORNO DE 0,90 X 0,60M COUNTER VIDRIO TEMPLADO 12mm DE 1,50 X 0,30M PANEL 1/2 ALTURA LLENIO 0,60 ALTURA 0,90 PANEL 1/2 ALTURA LLENIO 0,90 ALTURA 0,90 SILLA OPERATIVA CAJONERA METALICA 2x1 SOPORTES Y HERRAJES		



<b>2 SALAS DE REUNIONES, SALAS DE ESPERA, SILLAS Y ACCESORIOS</b>				
2.1	SALA DE JUNTAS 8 PUESTOS	RECAMARA DE 1.0 X 2.00M BA SURERA METALICA 10 LTRS	UND 1 UND 1	<b>15</b>
2.2	SALA DE JUNTAS 4 PUESTOS	SILLAS INTERLOCUTORAS CON BRAZOS MESAS CIRCULARES DIAMETRO 0.90M GENERAL DE LA NACION BA SURERA METALICA 10 LTRS	UND 8 UND 1 UND 1	
		SILLAS INTERLOCUTORAS CON BRAZOS	UND 4	
2.4	FALDERO MADERA A GLOMERADA 1.50M. (Referenciado en la Ficha técnica ítem 1.3)		UND 1	<b>57</b>
2.5	BA SURERA METALICA 10 LTRS		UND 1	<b>454</b>
2.6	SILLAS INTERLOCUTORAS CON BRAZOS		UND 1	<b>233</b>
2.7	SILLA OPERATIVA		UND 1	<b>124</b>
2.8	SILLA DIRECTIVA		UND 1	<b>18</b>
2.9	BANDEJA ESCRITORIO ENTRADA SALIDA		UND 2	<b>96</b>
2.10	TANDIM 3 PUESTOS		UND 1	<b>120</b>
2.11	PERCHERO METALICO		UND 1	<b>85</b>
2.12	POLTRONAS 1 PUESTO		UND 1	<b>8</b>
2.13	SOFA 2 PUESTOS		UND 1	<b>8</b>
2.14	LOCKER		UND 1	<b>12</b>
2.20	SUPERFICIE DE 1.50X0.70 INCLUYE ESTRUCTURA SOPORTE		UND 1	<b>4</b>
2.21	CAJONERA METALICA 2x1		UND 1	<b>16</b>
<b>3 paneles y puertas</b>				
3.1	PANEL 1/2 ALTURA MIXTO 0.90 ALTURA 1.35		UND 1	<b>33</b>
3.2	PANEL 1/2 ALTURA MIXTO 0.60 ALTURA 1.36		UND 1	<b>36</b>
3.3	PANEL 1/2 ALTURA MIXTO 1.50 ALTURA 1.35		UND 1	<b>316</b>
3.4	PANEL 1/2 ALTURA 1.50 A ALTURA 1.35		UND 1	<b>24</b>
3.5	PANEL 1/2 ALTURA 1.50 A ALTURA 0.95		UND 1	<b>90</b>
3.6	PANEL 1/2 ALTURA 0.90 A ALTURA 0.95		UND 1	<b>14</b>
3.7	PANEL 1/2 ALTURA 0.60 A ALTURA 0.95		UND 1	<b>91</b>
<b>4 MUEBLES DE ALMACENAMIENTO Y OTRAS SUPERFICIES</b>				
4.1	ARCHIVO RODANTE MBCA NICO POR UDC 1.20x0.45x2.05 - Puerta de 0.60		UND 1	<b>52</b>
4.2	ARCHIVO RODANTE MBCA NICO POR UDC 0.90x0.45x2.05 - Puerta de 0.60		UND 1	<b>10</b>
4.3	ARCHIVADOR 0.90X0.50M H=2.05		UND 1	<b>262</b>
4.4	ARCHIVADOR 0.75X0.50M H=0.70 CON SUPERFICIE RECTA DE 0.75 X 0.60M		UND 1	<b>269</b>
<b>NOTA: SE ANEXAN CUADROS DE DISTRIBUCIÓN</b>				

**LOTES 1:**

	DESCRIPCION	CANTIDAD
	MOBILIARIO	1 LOTE

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

Una vez cerrada la negociación, el comisionista vendedor y su comitente vendedor informarán a la comisionista compradora y a la Dirección de Información, los precios unitarios de cada uno de los elementos que integran los ítems detallados en la Ficha de Distribución, Instalación y Entrega por ciudad o destino. Así mismo, deberá informar el IVA de cada uno de los bienes con el fin de liquidar los bienes entregados; los porcentajes de IVA, deben ser informados a la Bolsa Dirección de Operaciones ya que son necesarios para la expedición del comprobante.

El comitente comprador podrá solicitar en la ejecución de la negociación la entrega de bienes al comitente vendedor por encima o por debajo de la cantidad de bienes pactados en la rueda de negocios hasta en un diez por ciento (10%), previa aceptación del comitente vendedor.

El margen de variación en cantidad de bienes, antes señalado de más o de menos, es posible siempre y cuando el comitente comprador la solicite con tres (3) días de antelación días hábiles de anticipación a la fecha establecida de entrega de los bienes, y previa aceptación del comitente vendedor.

## 2. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo de los bienes a adquirir será de MIL QUINIENTOS DIECINUEVE MILLONES CUATROCIENTOS OCHO MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y UNO PESOS M/CTE. ( \$ 1.519'408.881 ) valor que NO incluye IVA de los bienes, comisiones, impuestos, tasas, gravámenes, costos de Bolsa ni asiento en Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías.

## 3. PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES

El plazo para la entrega de los bienes objeto de la presente negociación será hasta el 31 de diciembre del 2016. No obstante para el recibo de los bienes se requiere de la aprobación de la garantía que debe constituir el comitente vendedor previo el registro presupuestal y del acuerdo previo con el supervisor designado para contar con las autorizaciones necesarias para el ingreso de los equipos al sitio de entrega.

El comitente vendedor deberá dar inicio a la instalación de los bienes en los términos establecidos en la Ficha de Distribución, entrega e instalación.

**MUESTRAS FÍSICAS:** El comitente vendedor deberá presentar para la evaluación del cumplimiento de las condiciones técnicas las muestras físicas completas de cada uno de los elementos que conforman el sistema de oficina abierta, para ser aprobado por la supervisión de la negociación y verificar el cumplimiento de las condiciones técnicas exigidas, dentro de los 10 (DIEZ) días hábiles siguientes al cierre de la negociación.

**CONDICIÓN:** Teniendo en cuenta que la instalación del sistema de oficina abierta está sujeta a la determinación por parte de la Fiscalía, de la ubicación de los espacios en los inmuebles donde labora la entidad. Una vez realizada la negociación y previo a la firma del acta de inicio del mismo, se llevará a cabo una etapa pre-operativa para que las partes contractuales en un plazo no superior a treinta (30) días calendario, revisen y analicen los documentos y parámetros técnicos de la negociación tales como planos de ubicación, especificaciones técnicas, programación de instalación, coordinación con otros contratistas y demás aspectos a que haya lugar con el fin de evitar en la medida de lo posible la aparición de imprevistos durante su ejecución.

**NOTA1:** Es importante resaltar que algunos de los trabajos de instalación se deberán realizar en fines de semana y horarios que no afecten el normal desarrollo de las actividades que allí se realizan, por lo cual el comitente vendedor debe coordinar con el supervisor designado la programación nocturna y fines de semana y esto no acarreará valores adicionales.

**NOTA2:** El costo del transporte o traslado del mobiliario debe estar incluido dentro del valor de la negociación.

**NOTA3:** Este plazo debe incluir el real de ejecución de los trabajos, más un tiempo determinado según la complejidad para el recibo a satisfacción y posibles correcciones menores que sean observados y solicitados por el supervisor designado.

## 4. SITIOS DE ENTREGA

La entrega de los bienes se deberá efectuar EN LOS INMUEBLES EN QUE LABORA LA FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN, LOS CUALES SE DETALLAN EN los cuadros anexos de distribución.



## 5. FORMA DE PAGO

El comitente comprador pagará a través del Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A., el 100% de la negociación.

FISCALIA  
GENERAL DE LA NACIÓN

- A. El pago se realizará contra entrega de conformidad con el acta de ejecución. El comitente vendedor deberá radicar en debida forma los siguientes documentos para el pago dentro de los primeros cinco (5) días hábiles de cada mes: acta de recibido a entera satisfacción por parte del supervisor, certificación de endoso, factura acompañada del registro de la operación, acta de inicio, aprobación de las garantías, registro presupuestal, rut, autorización de desembolso, certificación bancaria, certificación que acredite el pago por parte del comitente vendedor de las obligaciones al sistema general de seguridad social (salud, pensiones y riesgos laborales) y aportes parafiscales (cajas de compensación familiar, SENA e ICBF).

El pago se realizará dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la radicación en debida forma de la documentación requerida o según PAC autorizado por el Ministerio de Hacienda para este trámite.

Es importante precisar que todos los pagos que realiza el comitente comprador al comitente vendedor se encuentran condicionados al cupo PAC que el Ministerio de Hacienda asigna al comitente comprador.

Los pagos a que se obliga el comitente comprador, en virtud de la negociación que se celebre, se sujetarán a las apropiaciones y disponibilidades presupuestales correspondientes y a la situación de recursos del Programa Anual Mensualizado de Caja – PAC, por parte de la Dirección del Tesoro Nacional al comitente comprador, dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la fecha en que el comitente vendedor radique la factura comercial, acompañada de la certificación donde conste el cumplimiento de la negociación expedida por el supervisor de la negociación y de la certificación que acredite el pago por parte del comitente vendedor de las obligaciones al sistema general de seguridad social (salud, pensiones y riesgos laborales) y aportes parafiscales (cajas de compensación familiar, SENA e ICBF) e impuesto CREE

**PARAGRAFO:** Los pagos de cada uno de los bienes mencionados en el objeto de la presente negociación, se efectuarán dentro del plazo establecido, efecto para el cual la entidad adelantará los trámites pertinentes para realizar el pago dentro de dicho término.

El pago al Comitente Vendedor depende de la oportunidad y calidad en la presentación de los documentos e información señalados. Por tanto, el Comitente Vendedor deberá tener en cuenta que la presentación deficiente y/o tardía podrá conllevar a una demora en el pago. Por esta falta, el Comitente Comprador no asumirá responsabilidad, ni obligaciones adicionales a las descritas en la presente ficha técnica y en todos los casos informará de manera oportuna al COMISIONISTA VENDEDOR y a la BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A.

## 6. CONDICIONES Y OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA CORRESPONDIENTES AL COMITENTE VENDEDOR

A efectos de participar en la rueda de negociación, el comisionista vendedor deberá dirigir a la Bolsa, a la Gerencia de Operaciones e Información, una comunicación suscrita por el Representante Legal en donde certifique que ha verificado las condiciones previas a la negociación establecidos en esta sección de la Ficha Técnica de Negociación, y que su cliente cumple con los mismos, así como, que ha verificado que su cliente está en condiciones de suministrar los bienes productos o servicios con el cumplimiento de los requisitos establecidos en el presente documento y en la ficha técnica

de producto anexa a este documento, así mismo, deberá indicar el número del Boletín de Negociación, el nombre de la entidad estatal, identificación del comitente vendedor.

La certificación con todos los documentos señalados, deben ser entregados a más tardar al tercer (3) día hábil siguiente a la publicación del boletín de negociación, antes de las 12:00 a.m., adjuntando cada uno de los documentos soportes de las condiciones exigidas en la presente ficha técnica de negociación, los cuales tienen que ser radicados debidamente foliados y con su respectivo índice en una copia, que contendrá los documentos de carácter jurídico, técnico, financiero y de experiencia.

El día hábil siguiente de la entrega de la documentación, la Gerencia de Operaciones e Información remitirá a las sociedades comisionistas que hayan radicado documentos, el resultado de la verificación documental, para lo cual, las sociedades comisionistas vendedoras deberán, el día hábil siguiente al envío de la verificación, a más tardar a las 02:00 p.m entregar los documentos objeto de revisión sujetos a subsanación. La documentación que se allegue en este término, deberá contener la carta remisoria de la comisionista vendedora indicando el número del Boletín de Negociación e identificación del comitente vendedor.

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

## CONDICIONES JURÍDICAS

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

Tratándose de personas jurídicas, encontrarse inscritas en la cámara de comercio de su domicilio y tener vigente y renovado el registro mercantil

Certificado expedido por la Cámara de Comercio o por la autoridad que corresponda, con fecha de expedición no superior a treinta (30) días anteriores a la entrega de la documentación, en el cual de conformidad con la normatividad vigente se certifique su existencia y representación legal, donde conste que el objeto social permita celebrar y ejecutar la negociación y que la duración de la sociedad no es inferior a la vigencia de la misma y un (1) año más.

En caso de consorcio o uniones temporales cada integrante deberá presentar el documento.

Tratándose de personas naturales acreditarán su existencia, adjuntando la fotocopia de la cédula de ciudadanía y deberá acreditar su inscripción vigente en el Registro Mercantil, mediante el certificado de Registro Mercantil expedido por la Cámara de Comercio con fecha no superior a treinta (30) días calendario anteriores a la fecha prevista para la entrega de propuestas, en el que consten actividades que correspondan al objeto del presente proceso de selección abreviada.

NOTA No. 01: En el evento que ejerza una profesión liberal, de acuerdo con lo establecido en el artículo 23 del Código de Comercio no requiere de la acreditación del certificado de Registro Mercantil.

NOTA No. 02: Solo se deberá adjuntar fotocopia de la cédula de ciudadanía para acreditar la existencia de las personas naturales que no tengan establecimiento de comercio.

### 2. Documento de Facultades para Contratar

  
Si el representante legal, apoderado o representante no tiene facultades amplias y suficientes para negociar y contratar, deberá adjuntar el acta de la junta o asamblea de socios, o el documento que acredite estas facultades, situación que operará de la misma forma cuando tenga restricciones estatutarias para la constitución del consorcio o unión temporal.

## FISCALÍA

En caso de consorcio o uniones temporales cada integrante deberá presentar el documento.

### 3. Documento privado de constitución de la figura asociativa, Consorcio o Unión Temporal.

En el caso de Consorcios, Uniones Temporales o cualquier otra forma de asociación se deberá allegar el documento de constitución de la unión temporal o del consorcio en virtud del cual expresan su voluntad de presentarse a la negociación en forma conjunta adjuntando los certificados de existencia y representación legal de cada una de las personas jurídicas que lo conforma, así como el certificado de matrícula mercantil en caso de que esté integrado por personas naturales.

Dentro del escrito privado de conformación del consorcio o unión temporal se designará el representante legal que representará a los miembros del consorcio así como el término de duración de la figura asociativa, - en caso de unión temporal se deberá indicar el porcentaje de participación de cada uno de sus integrantes.

Los consorcios o uniones temporales constituidas se comprometen, en caso de ser adjudicada la negociación a alguno de estos a permanecer consorciados o unidos durante el tiempo de vigencia de la negociación y un (1) año más. Por lo tanto, deberá indicarse expresamente que el consorcio o unión temporal no podrán ser liquidados o disueltos durante la vigencia o prórrogas de la negociación.

Los integrantes de la figura asociativa (consorcio o unión temporal) deberán allegar de forma individual las condiciones jurídicas solicitadas.

### 4. Fotocopia legible de la cédula de ciudadanía del comitente vendedor

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

En caso de consorcio o unión temporal cada uno de sus integrantes deberá allegar el documento.

### 5. Certificado de pagos a la Seguridad Social, aportes Parafiscales e impuesto sobre la renta y equidad CREE

El comitente vendedor deberá haber pagado los aportes a Seguridad Social (salud, pensión, ARL), aportes Parafiscales (SENA, ICBF y cajas de compensación), e impuesto sobre la renta y equidad CREE, cuando aplique, para lo cual allegará certificación expedida por el revisor fiscal cuando exista la obligación legal de tenerlo, o en su defecto por el representante legal, en el cual se señale que la sociedad ha cumplido en los últimos seis (6) meses con las obligaciones sobre el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social (Salud, Pensiones, Riesgos laborales), aportes parafiscales (ICBF, SENA y Cajas de Compensación Familiar), e impuesto sobre la renta y equidad CREE cuando aplique, de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y por la Ley 1607 de 2012 (pago del impuesto CREE).

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

En caso de haber suscrito un acuerdo de pago con las entidades recaudadoras respecto de alguna de las obligaciones mencionadas, el Revisor Fiscal o en su defecto el Representante Legal, cuando aplique manifestará en la certificación que existe el acuerdo y que se encuentra al día en el cumplimiento del mismo.

En caso de consorcio o unión temporal cada uno de sus integrantes deberá allegar el documento.

#### **6. Registro Único Tributario**

El comitente vendedor deberá allegar fotocopia de la identificación tributaria e información sobre el régimen de impuestos al que pertenece. Las personas jurídicas y/o naturales integrantes de un consorcio o unión temporal deben acreditar éste requisito, cuando intervengan como responsables del impuesto sobre las ventas, por realizar directamente la prestación de servicios gravados con dicho impuesto, lo anterior de conformidad con el artículo 368 del Estatuto Tributario en concordancia con el artículo 66 de la Ley 488 de 1998 que adicionó el artículo 437 del mismo Estatuto.

De conformidad con lo dispuesto por el Decreto 0862 de 2013 y para los efectos tributarios a que haya lugar, el Registro único Tributario (RUT) de las sociedades, personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios y las sociedades y entidades extranjeras contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta, por sus ingresos de fuente nacional obtenidos mediante sucursales y establecimientos permanentes, debe estar actualizado, con FECHA POSTERIOR AL 01 DE DICIEMBRE DE 2012.

Para el caso de Consorcios o Uniones temporales, si es adjudicada la negociación a alguno de estos, deberá presentar el RUT, el cual deberá ser presentado dentro de los tres (3) días siguientes a la negociación.

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

El comitente vendedor (persona natural) o el representante legal y la persona jurídica (personas jurídicas) no deberán estar incursos en las causales de inhabilidad, incompatibilidad, prohibiciones o conflicto de intereses para presentar documento de condiciones previas a la negociación, celebrar o ejecutar contratos con Entidades Estatales para ejecutar la negociación, para lo cual allegará certificación expedida por el representante legal bajo gravedad de juramento.

En caso de consorcio o unión temporal cada uno de sus integrantes deberá allegar el documento.

#### **8. CERTIFICADO DE ANTECEDENTES FISCALES**

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

En caso de consorcio o unión temporal cada uno de sus integrantes deberá allegar el documento.

#### **9. CERTIFICADO DE ANTECEDENTES**

No podrán registrar antecedentes disciplinarios que le inhabiliten o impidan presentar ofertas y celebrar contratos con Entidades Estatales, para lo cual, se consultará y verificará el certificado que en tal sentido expida la Procuraduría General

de la Nación, correspondiente al comitente vendedor (persona natural) o el representante legal y la persona jurídica (personas jurídicas).



En caso de consorcio o unión temporal cada uno de los integrantes deberá allegar el documento.

#### 10. ANTECEDENTES JUDICIALES

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

#### 11. REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES

Allegar Registro Único de Proponentes RUP vigente y en firme para la fecha de celebración de la operación, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha de expedición no mayor a treinta (30) días calendarios anteriores a la fecha de entrega de la documentación, bajo los términos establecidos en el Decreto 1082 de 2015 y demás normas que lo modifiquen, aclaren, adicionen o sustituyan.

**Nota 1:** En aplicación del artículo 6 de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 221 del Decreto 019 de 2012, y el artículo 162 del Decreto 1082 de 2015, quienes no se encuentren inscritos en el RUP o hayan dejado cesar los efectos de la inscripción, deberán inscribirse teniendo en cuenta lo dispuesto en el Decreto 1082 de 2015.

**Nota 2:** El comitente vendedor persona natural o jurídico y cada uno de los integrantes del consorcio o unión temporal, deberán estar inscritos de conformidad con lo indicado.

**Nota 3:** Las personas naturales o jurídicas extranjeras sin domicilio o sucursal en Colombia, las cuales no están obligadas a estar inscritas en el RUP, deberán acreditar esta información de acuerdo a lo que se solicite en cada criterio y se llevará a cabo la labor de verificación del cumplimiento de la respectiva condición previa a la negociación.

### CONDICIONES FINANCIERAS

#### REQUISITOS FINANCIEROS - CAPACIDAD FINANCIERA

La información financiera debe ser presentada en moneda legal colombiana, por ser ésta la unidad de medida para la preparación y presentación de la información contable, según lo dispuesto en el artículo 50 del Decreto 2649 de 1993.

##### Capacidad Financiera

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 6º de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 19 de 2012 y la Subsección 5, artículo 2.2.1.1.5.3, numeral 3 y 4 Decreto 1082 de 2015, la Fiscalía General de la Nación evaluará la capacidad financiera de los proponentes con base en los indicadores definidos y la información financiera contenida en el Certificado de Inscripción y Clasificación – RUP, correspondiente a los estados financieros con fecha de corte a 31 de diciembre de 2015.

Con base en lo antes expuesto, la entidad considera necesario establecer para la verificación los siguientes indicadores:

El capital de trabajo atiende a la necesidad de la Fiscalía General de la Nación de tener la garantía de que el comitente vendedor seleccionado cuente con los recursos que requiere la empresa para poder operar (efectivo, inversiones a corto

plazo, cartera e inventarios) y suficientes a corto plazo para atender con sus obligaciones contractuales (clientes y proveedores), por lo tanto, mide o evalúa la liquidez necesaria para que la empresa continúe funcionando fluidamente.

La Fiscalía General de la Nación considera importante contar con oferentes con respaldo financiero para poder ejecutar satisfactoriamente el objeto contractual, por lo cual ha definido como requisito habilitante un capital de trabajo mayor o igual al 70% del valor del presupuesto oficial asignado para cada operación en que se pretenda participar.

**El índice de liquidez** indica cuál es la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo, comprometiendo sus activos corrientes. Por cada \$ de deuda corriente, cuánto se tiene de respaldo en activo corriente, entre más alto sea, menor riesgo existe que resulten impagadas las deudas a corto plazo. De igual manera, el índice de liquidez demuestra la capacidad de la compañía para adquirir nuevos compromisos y emprender nuevos proyectos sin necesidad de endeudamiento adicional.

Las empresas colombianas, por su naturaleza no realizan ventas de contado, por lo tanto en acuerdo autónomo de las dos parte de los contratos que se ejecutan en la actualidad, la cartera se recupera en un periodo promedio de cobro de 60 días, plazo establecido por empresas dentro de su política de ventas. De esta forma el activo no se puede convertir en efectivo en un plazo menor a un mes.

Para la Fiscalía General de la Nación es significativo que los oferentes tengan un índice de liquidez mayor o igual 1.20 ya que constituye una muestra de buena gestión financiera de una empresa para hacer frente, con su disponibilidad de liquidez, a sus obligaciones en el corto plazo y, por ende, acreditar su solvencia.

**El índice de endeudamiento** refleja el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa. Mientras más alto sea este índice mayor es el apalancamiento financiero de la empresa.

En el caso colombiano, según la dinámica de nuestra economía las empresas tienden a endeudarse y la mayoría presentan niveles de endeudamiento superiores al 60%, tan es así, que el propio Banco de la República, para efectos de operaciones considera aceptables endeudamientos hasta un nivel del 70%. Dado que el interés de la Fiscalía General de la Nación es que haya pluralidad de oferentes definió un índice de endeudamiento menor o igual al 70%.

**El índice de razón de cobertura de intereses**, es fundamental para un proveedor estar al día con sus obligaciones financieras, particularmente con la obligación de pagar intereses financieros. Una compañía puede encontrarse en dificultades financieras y operacionales y mantener el giro ordinario de sus negocios por un buen tiempo en la medida en que sea capaz de pagar sus intereses de deuda.

Un resultado alto en este indicador será producto de un bajo apalancamiento y si llegase a ser menor que uno, ello significará un riesgo inminente de incumplimiento en las obligaciones inherentes a la financiación y la necesidad de obtener nuevos fondos.

Para la Fiscalía General de la Nación es importante contar con oferentes que puedan solventar sus obligaciones financieras, por lo tanto, definió una razón de cobertura de intereses mayor o igual a 1.5.

#### **INDICADORES DE LA CAPACIDAD FINANCIERA PARA PROVEEDORES PARA LA OPERACIÓN:**

a) Tener a 31 de diciembre de 2015, un capital de trabajo mayor o igual al 70% del valor del presupuesto oficial asignado para cada operación en que se pretenda participar, mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente > ó = 70% del presupuesto oficial asignado para la operación.



b) Tener a 31 de diciembre de 2015, un índice de liquidez mayor o igual a 1.20 el cual se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Índice de Liquidez} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} > 1.20$$

c) Tener a 31 de diciembre de 2015, un índice de endeudamiento menor o igual al 70%, el cual se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Índice de Endeudamiento} = (\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}) \times 100 <= 70\%$$

d) Tener a 31 de diciembre de 2015, una razón de cobertura de intereses mayor o igual a 1.5 el cual se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Razón de Cobertura de Intereses} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Gastos de Intereses} > 1.5$$

#### Capacidad Organizacional

La capacidad que tiene una empresa para entregar bienes y servicios está relacionada con una combinación de mediciones que involucra el margen de ganancia, la eficiencia en el manejo de sus activos y el riesgo de su operación.

Teniendo en cuenta que la Fiscalía General de la Nación debe asegurar que los proponentes tienen la capacidad para responder a las obligaciones derivadas de los Acuerdos Marco de Precios, fijo los siguientes indicadores como requisitos habilitantes con los cuales se medirá la capacidad organizacional.

Rentabilidad del patrimonio indica que tan rentable es una empresa respecto de su patrimonio, por lo tanto muestra qué tan eficientemente usa su patrimonio para generar ganancias.

La Fiscalía General de la Nación considera que el oferente muestra su eficiencia al tener un resultado positivo de la utilidad operacional sobre el patrimonio, por lo tanto determinó que la rentabilidad del patrimonio debe ser mayor o igual a 0.

Rentabilidad del activo indica que tan rentable es una empresa respecto de sus activos totales, por lo tanto muestra qué tan eficientemente usa sus activos para generar ganancias.

La Fiscalía General de la Nación considera que el oferente muestra su eficiencia al tener un resultado positivo de la utilidad operacional sobre el activo, por lo tanto determinó que la rentabilidad del activo debe ser mayor o igual a 0.

#### INDICADORES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL PARA LA OPERACIÓN

a) Tener a 31 de diciembre de 2015, una rentabilidad del patrimonio mayor o igual a 0, el cual se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Índice de Rentabilidad del Patrimonio} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio} >= 0$$

b) Tener a 31 de diciembre de 2015, una rentabilidad del activo mayor o igual al 0, el cual se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Índice de Rentabilidad del Activo} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Activo} >= 0$$

Se considera que el oferente cumple con la capacidad financiera solicitada por la Fiscalía General de la Nación y que está habilitado para continuar en el proceso, si obtiene en cada indicador los márgenes anteriormente establecidos.

**NOTA 1:** En caso de participación en unión temporal, los anteriores índices se calcularán sumando los indicadores financieros de sus integrantes, ponderados de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno de sus integrantes.

En el caso de los consorcios, la ponderación se hará en forma proporcional al número de sus integrantes.

#### **DOCUMENTOS FINANCIEROS QUE DEBEN APORTAR LOS MANDANTES VENDEDORES**

- El Mandante Vendedor deberá anexar la operación una certificación bancaria en la que se indique el nombre de la entidad financiera y el número de la cuenta bancaria de la cual sea titular, para efecto de los pagos del contrato por parte de la Fiscalía General de la Nación, y aportar fotocopia del Registro Único Tributario (RUT) y del Registro de Información Tributaria (RIT) de la empresa.
- En caso de que el Mandante Vendedor sea un consorcio o unión temporal, deberá acreditar una cuenta bancaria a nombre del consorcio o unión temporal. Así mismo, deberá allegar fotocopia del Número de Identificación Tributaria (NIT) y del Registro Único Tributario (RUT) y del Registro de Información Tributaria (RIT).

**NOTA 2:** Cuando el Mandante vendedor no allegue con las condiciones previas a la negociación la documentación financiera, no será habilitado para participar en la presente negociación.

#### **Información financiera para Proponentes extranjeros**

Los Mandantes Vendedores extranjeros deben presentar la información financiera que se relaciona a continuación, de conformidad con la legislación propia del país de origen, avalados con la firma de quien se encuentre en obligación de hacerlo de acuerdo con la normativa vigente del país de origen:

- (i) Balance general
- (ii) Estado de resultados

Los anteriores documentos también deben ser presentados utilizando el Plan Único de Cuentas para Colombia (PUC).

#### **CONDICIONES TÉCNICAS**

#### **REQUISITOS DE EXPERIENCIA**

**EXPERIENCIA DEL COMITENTE VENDEDOR RELACIONADA EN EL RUP:** Se verificará máximo (3) contratos estén clasificados en la codificación UNSPSC que a continuación se relacionan:

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia	Clase
72	15	36	06

Servicios de instalación de muebles de oficina



#### EXPERIENCIA ESPECÍFICA O ACREDITADA

Como factor de participación, el comitente vendedor como persona jurídica deberá acreditar experiencia específica en la ejecución de hasta TRES (3) de sus mejores contratos ejecutados desde la adquisición de la personería jurídica de acuerdo al RUP o hasta TRES (3) de sus mejores contratos ejecutados desde que haya desarrollado su actividad en el área de proveedor como persona natural, de acuerdo al RUP, cuyo objeto sea FABRICACIÓN E INSTALACIÓN Y/O SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE MOBILIARIO Y/O SISTEMA DE OFICINA ABIERTA, y cuya sumatoria sea igual o superior al 100% del valor del presupuesto establecido para la negociación.

NOTA 1: Para los contratos que se hayan establecido en términos de SMMLV para efectos de la valoración, el salario mínimo legal mensual vigente será aquel que corresponda a la fecha de terminación del contrato.

En caso de consorcios o uniones temporales, la experiencia habilitante será la sumatoria simple de las experiencias de los integrantes que la tengan.

El comitente vendedor que haya ejecutado los contratos como miembro de un consorcio o unión temporal, sociedad de objeto único, empresa unipersonal o sociedades en general, debe tomar para estos efectos, sólo el porcentaje del valor del contrato que él ejecutó.

En el caso del comitente vendedor que haya participado en procesos de fusión o escisión empresarial, debe tomar para estos efectos, exclusivamente los contratos o el porcentaje de los mismos, que le hayan asignado en el respectivo proceso de fusión o escisión, para ello debe aportar el certificado del contador público o del revisor fiscal (si la persona jurídica tiene revisor fiscal) que así lo acredite.

El soporte documental que el comitente vendedor deberá aportar para la acreditación de la experiencia específica es el siguiente: Certificación expedida por la firma o entidad contratante con la cual se hizo la suscripción del contrato, avalada por contador Público o Revisor Fiscal la cual debe contener como mínimo la siguiente información:

- (i) La relación de cada uno de los contratos.
- (ii) Nombre del contratante.
- (iii) Resumen del objeto principal del contrato.
- (iv) Cuantía expresada en S.M.M.L.V., vigentes a la fecha de terminación del contrato.
- (v) Duración del contrato en meses, especificando fecha de inicio y de terminación.
- (vi) Porcentaje del valor del contrato que ejecutó, como miembro de un consorcio, unión temporal, sociedad de objeto único, empresa unipersonal o sociedades en general, cuando sea el caso.
- (vii) Porcentaje que le asignó en la respectiva fusión o escisión, cuando sea el caso.
- (viii) Dirección y teléfono de la entidad o persona contratante, donde se pueda verificar la información suministrada.

NOTA 2: Cuando la certificación no contenga la totalidad de la información solicitada, se podrá anexar como complemento copia del contrato o del acta de liquidación del mismo. Si aun aportando estos documentos no se obtiene la información requerida, no será tenida en cuenta para el cumplimiento de este requisito.

También se podrá verificar la experiencia acreditada así:

En caso de negociación por Bolsa Mercantil de Colombia, aportar certificación que deberá ser expedida por el comisionista Comprador respectivo, certificación en la que se deberá indicar los siguientes aspectos :

- Objeto de la negociación
- Número de la operación.
- Nombre o razón social del Comitente Vendedor indicando dirección y teléfonos actualizados.
- Fecha de inicio y fecha de terminación de la negociación.
- Valor final de la negociación (incluye el valor inicial más las adiciones en valor y los reajustes que se hubiesen presentado durante el mismo) en pesos, a la fecha de terminación del contrato certificado.

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

## 7. REVISIÓN Y ACEPTACIÓN DOCUMENTAL

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

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

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

## 8. OBLIGACIONES DEL COMITENTE VENDEDOR

- 1- Mantener reserva de la información o documentos que conozca con ocasión de la ejecución de la negociación.
- 2- Mantener vigente la garantía única y las demás garantías por el tiempo pactado en la negociación así como de las modificaciones que se presenten en la ejecución del mismo.
- 3- Suministrar al supervisor de la negociación toda la información que le sea solicitada para verificar el correcto y oportuno cumplimiento de las obligaciones que contrae, de acuerdo con los artículos 4º y 5º de la Ley 80 de 1993.
- 4- Presentar informe detallado con la periodicidad que se determine por el supervisor de la negociación.
- 5- Presentar los informes especiales que le sean solicitados, dentro de los tres (3) días siguientes a la solicitud o con la oportunidad allí requeridos.
- 6- Acatar y aplicar de manera diligente las observaciones y recomendaciones impartidas por el supervisor de la negociación.
- 7- Asistir a las reuniones que sean convocadas por el supervisor de la negociación, para revisar el estado de ejecución del mismo, el cumplimiento de las obligaciones a cargo del comitente vendedor o cualquier aspecto técnico referente al mismo.



- 8- Presentar oportunamente las facturas, los soportes correspondientes y demás documentos necesarios para el pago.
- 9- Responder ante las autoridades competentes por los actos u omisiones que ejecute en desarrollo delanegociación, cuando en ellos se cause perjuicio a la administración o terceros en los términos del artículo 52 de la ley 80 de 1993.
- 10- Reparar los daños e indemnizar los perjuicios que cause al COMITENTE COMPRADORpor el incumplimiento delanegociación.
- 11- En cualquiera de los eventos anteriores el comitente vendedor autoriza al COMITENTE COMPRADORa deducir los valores resultantes por estos conceptos de cualquier suma que ésta le adeude al comitente vendedor. En todo caso el COMITENTE COMPRADORpodrá realizar los actos procesales que sean indispensables para defender sus derechos.
- 12- Efectuar la entrega de los bienes íntegra y estrictamente de acuerdo con los diseños y especificaciones técnicas, y de acuerdo con las muestras de mobiliario entregadas y avaladas por la FISCALIA.
- 13- Todo elemento o material que vaya a ser entregado, deberá contar con la aprobación por parte del Supervisor para dar cumplimiento a lo estipulado en los diseños y en las especificaciones técnicas, para lo cual el supervisor podrá solicitar al Comitente vendedor muestras de los diferentes materiales o elementos, en el momento que lo considere conveniente.
- 14- El comitente vendedor, deberá revisar y estudiar cuidadosamente todos los planos, especificaciones y documentos que contiene el proyecto, con el fin de verificar detalles, dimensiones, cantidades, calidades y especificaciones
- 15- Se asume que las cotas y dimensiones de los planos deben coincidir, pero será siempre obligación por parte del Comitente vendedor el verificar los planos y las medidas en sitio antes de iniciar los trabajos. Cualquier duda deberá consultarla por escrito al Supervisor.
- 16- Pagar cumplidamente al personal a su cargo los sueldos, prestaciones, seguros, bonificaciones y demás beneficios complementarios que ordene la ley, en tal forma que el COMITENTE COMPRADOR, bajo ningún concepto, tenga que asumir responsabilidades por omisiones legales del Comitente vendedor.
- 17- Previo a la fabricación, suministro e instalación de los bienes, el comitente vendedor deberá presentar una muestra física de cada uno de los elementos que conforman el sistema para ser aprobada por la supervisión del contrato y verificar el cumplimiento de las condiciones técnicas exigidas.
- 18- Las demás inherentes al objeto y la naturaleza de la negociación y aquellas indicadas por el supervisor para el cabal cumplimiento del objeto delanegociación.
- 19- Se deben tener en cuenta las normas técnicas para este tipo de mobiliario que son:
  - NTC 5345
  - NTC 1440
  - NTC 1987
  - NTC 1558
- 20- Estas especificaciones se refieren al diseño, fabricación, suministro, instalación y servicio de postventa de un sistema completo de estaciones de trabajo de tipo oficina abierta, elementos complementarios, sillas, mesas, muebles y accesorios.
- 21- Las especificaciones permiten definir los requisitos mínimos relativos a la función, flexibilidad, modularidad, intercambiabilidad, calidad de materiales, facilidad de mantenimiento y diseño general para obtener un sistema de oficina, elementos complementarios, sillas, mesas, muebles y accesorios de escritorio, para trabajo pesado, de calidad definida y durabilidad probadas y que satisfaga las necesidades funcionales y estéticas del edificio en que van a ser instalados, proporcionando al mismo tiempo, alta flexibilidad para reacomodarse a las necesidades cambiantes del PROYECTO DE ADECUACION DE LAS DIFERENTES DEPENDENCIAS DE LA FISCALÍA GENERAL DE LA NACION.

- 22- Las características dimensionales indicadas en los planos y en las especificaciones son de cumplimiento imperativo, derivadas de las restricciones en las distribuciones existentes desde el diseño arquitectónico, indican intenciones de forma y funcionalidad.
- 23- Cualquier detalle que se haya omitido en las presentes especificaciones, en los planos o en ambos, pero que deben formar parte integral del mobiliario o del elemento que se esté ofertando no exime al comitente vendedor de su suministro e instalación.
- 24- El comitente vendedor podrá ofrecer productos de características dimensionales iguales o superiores a las indicadas en la ficha técnica de producto y en las especificaciones siempre que el producto sea adecuado para el propósito requerido para el PROYECTO DE ADECUACION DE LAS DIFERENTES DEPENDENCIAS DE LA FISCALÍA GENERAL DE LA NACION y se respeten las tolerancias indicadas en las especificaciones. Sólo se aceptarán aquellas desviaciones a las estipulaciones preferibles de las especificaciones, que en todo caso propongan mejoras sustancialmente medibles, que sean informadas en la reunión de inicio y que hayan sido aceptadas por la Fiscalía General de la Nación, y en los demás casos se entenderá que el comitente vendedor se ajustará estrictamente a lo requerido por estas especificaciones así como las incluidas en la normatividad indicada en precedencia y en las fichas técnicas de producto adjuntas al presente y que forman parte integral.
- 25- Las dimensiones horizontales de los paneles y de las superficies de trabajo pueden variar con respecto a las dimensiones especificadas hasta en 45 milímetros, siempre y cuando esto no implique una variación superior al tres por ciento (3%) con respecto a la dimensión solicitada. En este sentido para dimensiones de sesenta centímetros (60 cm) ó inferiores, se permite una variación máxima de 18 milímetros; para setenta y cinco centímetros (75 cms.) la variación máxima permitida será de 23 milímetros; para noventa centímetros (90 cm), la variación máxima permitida será de 27 milímetros; para ciento veinte centímetros (120 cm) la variación máxima permitida será de 36 milímetros; y para ciento cincuenta centímetros (150 cm) o superiores la variación máxima permitida será de 45 milímetros.
- 26- Para los paneles de media altura se permite una variación en sus dimensiones verticales con respecto a las dimensiones especificadas de hasta del tres por ciento (3%) por debajo y hasta del seis por ciento (6%) por encima de la dimensión solicitada en el cuadro de cantidades.
- 27- Las dimensiones mínimas solicitadas para los accesorios y muebles de almacenamiento son de obligatorio cumplimiento. De igual forma, en el caso de las sillas las dimensiones son de obligatorio cumplimiento, en razón al ajuste que deben tener al manejo adecuado de condiciones y recomendaciones de carácter ergonómico. El comitente vendedor podrá ofrecer sillas que cumplan estrictamente con las especificaciones requeridas o superarlas, siempre y cuando mejoren sustancialmente las especificaciones para la actividad a resolver, y no aumenten el precio inicialmente estimado. Se infiere que las condiciones consignadas son las mínimas requeridas y se esperan propuestas que se ajusten y superen en calidad, uso y durabilidad las condiciones consignadas que podrán ser informadas en la reunión de inicio.
- 28- Los productos requeridos deberán ser robustos, modulares, funcionales y prácticos, apropiados para el ambiente de trabajo a que estarán destinados; flexibles y versátiles; de fácil manejo, configuración, reconfiguración, mantenimiento y reutilización; de diseño, construcción y calidad probados para uso continuo y cotidiano, trabajo pesado y vida útil prolongada con mantenimiento y reparaciones mínimas; manufacturados con mano de obra calificada, materiales de la más alta calidad y supervisión especializada; y que proporcionen comodidad, seguridad, durabilidad y adecuado comportamiento estructural, de acuerdo con los requerimientos contenidos en los documentos que forman parte del proceso de contratación.
- 29- Todos los componentes y elementos deberán procurar el menor número de partes posible y requerir un mínimo de herramientas para el montaje, desmontaje y reconfiguración. En caso de que se requieran herramientas especiales para el montaje, desmontaje o reconfiguración, éstas deberán ser suministradas por el comitente vendedor sin cargo en costo alguno para la entidad.
- 30- El sistema deberá permitir el manejo eficiente de la alimentación eléctrica y del cableado complejo asociado a los equipos informáticos y a la transmisión de comunicaciones de voz y datos sin detrimento de la capacidad de



reconfiguración fácil del sistema de oficina. El sistema deberá contemplar el uso reciente y creciente de aparatos adicionales accesorios.

- 31- El sistema requerido deberá proveer todos los elementos necesarios para las distribuciones de voz y datos a cada una de las estaciones de trabajo y eléctricas y ~~el suministro~~ a las redes principales de alimentación. Se deberán proveer todas las salidas eléctricas en las estaciones ~~GENERAL DE LA OFICINA~~. Se deberán proveer los ductos de alimentación y distribución para los cables de comunicaciones de voz y datos y los espacios para las tomas de salida; el suministro de los cables para voz y datos y su tendido hará parte de otro contrato.
- 32- Para la totalidad del sistema de oficina abierta, el comitente vendedor deberá disponer lo necesario para que el mobiliario tenga la posibilidad de ser aterrizado y el suministro de los sistemas que conduzcan el cableado deberá estar incluido en el costo de cada uno de los muebles.
- 33- El sistema requerido, así como sus partes componentes deberá corresponder a líneas de productos normalizadas, de uso estándar, industrialmente desarrolladas y comprobadas en proyectos comerciales con satisfactoria y previa implementación de características similares al del objeto del proceso de contratación. No se aceptarán líneas de productos especialmente desarrolladas para el contrato o que no hayan sido probadas en precedentes en operación comercial satisfactoria, podrán considerarse adaptaciones menores de las líneas de productos estándar para ajustar los bienes a las especificaciones, especialmente y derivadas por la necesidad en la adaptación y ajuste a las medidas generales de la distribución en planta arquitectónica.
- 34- En ningún caso los muebles propuestos deberán ser anclados o fijados a paredes, pisos o techos, salvo en el caso de que la especificación particular así lo exija.
- 35- Todos los ítems a ser suministrados y sus materiales, componentes, accesorios y elementos deberán ser nuevos y libres de defectos.
- 36- Los bienes objeto de contratación deberán instalarse completamente y entregarse listos para su uso.
- 37- Se deberá garantizar la disponibilidad y suministro futuro de partes y componentes del sistema requerido para permitir el mantenimiento, expansión y reconfiguración del sistema durante diez (10) años contados a partir de la firma del acta final de recibo.
- 38- El comitente vendedor deberá realizar la coordinación directa de los planos constructivos arquitectónicos planteados con las distribuciones, tamaños y localizaciones propuestas de los muebles. Es responsabilidad directa del comitente vendedor la coordinación de medidas entre la parte constructiva civil y la de ajustes de diseño de mobiliario previo a la fabricación.
- 39- Los esquemas como las distribuciones planteadas en las especificaciones y en los planos, expresan criterios de diseño de acuerdo con este proyecto particular y son dimensiones nominales y expresadas en el sistema métrico y/o en sistema imperial americano (donde se indique). Se podrán hacer ajustes para implementar productos estándar pero cualquier ajuste deberá ser mínimo y garantizar todas las condiciones expresadas en calidad y estabilidad del mueble.
- 40- Todos los bienes suministrados deberán cumplir con las normas técnicas nacionales establecidas y preferiblemente cumplir con la normatividad internacional vigente, en particular con las normas American National Standard InstituteANSI y American SocietyforTesting and MaterialsASTM, International Organization forStandardization ISO y las Underwriters' LaboratoriesUL. También se da como válido el cumplimiento de normas que superen las estipuladas en la normatividad nacional que contribuyan a la calidad y estabilidad de los bienes a entregar, por supuesto adjuntando las correspondientes certificaciones válidas, homologadas y vigentes.
- 41- El comitente vendedor deberá producir los planos finales de trabajo, es decir planos de la disposición de la instalación, reseñando los esquemas eléctricos de conducción y también adjuntar los planos constructivos de cada uno de los muebles. Cada bien entregado deberá incluir una ficha técnica detallada de materiales componentes y un manual de uso y mantenimientoLas superficies y las unidades modulares de almacenamiento deberán ser intercambiables entre las diferentes estaciones de trabajo. No se aceptará el suministro de diferentes sistemas para diferentes sectores del edificio, o líneas de productos que no sean congruentes en estilo o calidad.

- 42- Absolutamente todos los materiales a ser utilizados en la fabricación de los bienes deberán satisfacer los requerimientos que se enuncian en cada uno de los ítems. Si se plantean en la reunión de inicio material de características superiores a las expresamente indicadas en estas especificaciones, se allegará documentación técnica certificada reconocida que demuestre claramente que tienen calidad superior a la especificada. No se aceptará que el comitente vendedor utilice materiales de características menos exigentes que las especificadas. Tampoco serán válidas certificaciones presentadas por el comitente vendedor, sus socios comerciales o de contratos previos. Se considerarán propuestas con características superiores con el respaldo de cartas de garantía, donde se deje explícitamente la mejora no solo en la fabricación sino también en el uso y en el tiempo requerido de vida útil.
- 43- Las materias primas y los insumos serán de primera calidad, no se aceptará el uso de materiales usados remanufacturados o reutilizados.
- 44- Todos los elementos que se utilicen para la unión o fijación de los conectores deberán quedar ocultos. No se aceptarán tornillos, remaches, etc. a la vista. Deberán garantizar que no son elementos cortantes que puedan producir heridas a los usuarios.
- 45- Deberá instalar de acuerdo con las distribuciones proyectadas en los planos arquitectónicos, deberán ser instalados, nivelados y fijados (donde los documentos del proceso de contratación lo especifiquen) en el lugar destinado para cada mueble.
- 46- El comitente vendedor deberá asignar una persona responsable, con la suficiente capacidad profesional para que sirva de interlocutor entre el comitente vendedor y la FGN. No deberá ser un instalador. Será el responsable de conocer detalladamente las condiciones del sitio y los lugares de instalación, así como los planos que respaldan esta actividad. Será responsable de la coordinación de los planos de instalación y hacer los ajustes que se requieran para conciliar las discrepancias antes de la instalación.
- 47- La instalación debe hacerse con precisión ángulos y superficies en correcto alineamiento, plenitud y nivelación. Los bienes suministrados deberán quedar firmes y estables en su posición definitiva, a escuadra, nivel y plomada y correctamente conectados. Los métodos usados en la distribución serán responsabilidad del comitente vendedor.
- 48- Todos los elementos y superficies verticales deberán quedar plomadas a 90 grados del piso y correctamente. Y todos los elementos horizontales correctamente nivelados.
- 49- Donde se requieran elementos de fijación planteados por el comitente vendedor, deberán estar en planos detallados de instalación, comprensibles para el instalador y el supervisor. Dichos elementos de fijación serán de la calidad requerida para garantizar la calidad exigida. Deberán quedar con la rigidez necesaria. Cualquier elemento del bien o partes arquitectónicas que se dañen en el proceso de instalación deberán ser reemplazadas por el comitente vendedor.
- 50- Las fijaciones deberán quedar completamente ocultas. No deberán exhibir los pernos o las tuercas a la vista.
- 51- Todas deberán quedar libres de abolladuras, marcas de herramientas, arrugas, manchas, juntas abiertas o de cualquier otro defecto.
- 52- Antes, durante y posterior a la instalación las áreas deberán estar completamente despejadas, no se deberán ocupar sitios de circulación o hacer obstrucciones que impidan la ejecución en los cronogramas de instalación. El sitio de instalación deberá siempre permanecer en estado de limpieza y retirar todos los escombros, suciedades y residuos resultantes de los trabajos de instalación dejando el edificio limpio y ordenado en cada jornada diaria de instalación.
- 53- Se deberán entregar instrucciones técnicas, información sobre procedimientos de operación y manuales del usuario para el personal de operación y mantenimiento del mobiliario del edificio, que incluya información sobre el mantenimiento de los productos y describan las formas de limpieza y los procedimientos de ensamble, reconfiguración y reemplazo de los acabados.
- 54- El comitente vendedor deberá incluir dentro del cronograma de desarrollo del proyecto exposiciones informativas para los funcionarios de la entidad que usan las zonas proyectadas y que sirvan para instruirlos en la forma de uso,



ventajas y limitaciones en el uso de los bienes suministrados. Igualmente deberá entregar un manual (físico o en medio magnético) sobre la correcta operación de los bienes suministrados con el fin de socializarlo con cada uno de los usuarios finales.

- 55- A partir de la fecha de acta de recibo de la instalación, durante un año contado se deberán proveer los servicios de ajuste de los bienes. Incluirá: re nivelacione~~GENERAL DE LA NACIÓN~~ sarias, ajustes menores, la relocalización de partes y componentes. El servicio deberá prestarse oportunamente dentro de las 72 horas siguientes a la solicitud correspondiente. La entidad deberá fijar el canal formal de comunicación y el contratista también tendrá dicho canal oficial.
- 56- El suministro y la instalación deberán garantizarse por un período mínimo de cinco (5) años a partir de la fecha de recibo de la instalación, con excepción de los textiles, tapizados, rodamientos, rodachinas y cilindros de gas de las sillas de trabajo, los cuales deberán garantizarse por un período mínimo de tres (3) años a partir de la fecha de recibo de la instalación. Durante el período de garantía deberán reponerse todas las partes dañadas o defectuosas no causadas por accidentes o mal uso o por falta o negligencia de los usuarios o del oferente y todos los costos correspondientes al reemplazo y reinstalación, incluyendo todos los costos de equipos, herramientas, transportes, mano de obra, etc. y todos los demás costos asociados al reemplazo y reinstalación correrán por cuenta del promitente vendedor.
- 57- Todos bienes suministrados y los componentes deberán ser empacados, por cuenta del comitente vendedor, para prevenir todo daño de acuerdo con las mejores prácticas para protegerlos durante el transporte, almacenamiento e instalación.
- 58- Todos los componentes del suministro deberán ser debidamente marcados y referenciados para permitir su fácil identificación.
- 59- De ser necesario se deberán considerar empaques primarios, que protejan cada unidad y también empaques y protecciones secundarias que garanticen la calidad. Dichos empaques deberán proteger los bienes y garantizar que la protección misma no deteriore o dañe el mueble. La unidad de empaque deberá considerar el sitio de instalación y el peso permitido por las ARL para carga por cada operario.
- 60- Se deberán suministrar protecciones temporales removibles de los bienes para su transporte, almacenamiento e instalación.

## 9. OBLIGACIONES NO COMPENSABLES POR EL SISTEMA DE COMPENSACIÓN, LIQUIDACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE GARANTÍAS DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A. Y A CARGO DE COMITENTE VENDEDOR

Se entiende por obligaciones no compensables aquellas circunstancias diferentes a calidad, oportunidad y entrega, conforme a lo establecido en la presente ficha técnica de negociación, que la entidad considere debe incluir, para lo cual tendrá como respaldo la solicitud garantías adicionales tal como lo señala el Decreto 1082 de 2015.

Estas obligaciones serán cumplidas por fuera del Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A. y serán cumplidas directamente entre los comitentes, en consecuencia, la liberan de todo tipo de responsabilidad por el cumplimiento de estas obligaciones.

## 10. GARANTÍAS ADICIONALES A CARGO DEL COMITENTE VENDEDOR

El comitente vendedor deberá constituir, suscribir y otorgar a favor de FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN Tomador: Comitente NIT- No. 800.152.783-2., dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la adjudicación de la negociación, las siguientes garantías:

De acuerdo con lo establecido en el artículo 7 de la Ley 1150 de 2007, el Decreto 1510 de 2013, además de las garantías exigidas por el Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia

S.A., y para asegurar el total y estricto cumplimiento de todas las obligaciones derivadas de la operación, el comitente vendedor deberá constituir garantías que cubran como mínimo los siguientes amparos:

Beneficiario: FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN

Tomador: Comitente vendedor

Asegurado: FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN. Se aclara que en el texto de la póliza deberá incluirse la entidad con su respectivo NIT No. 800.152.783-2.

AMPARO	VIGENCIA Y CUANTÍA
Cumplimiento	20% del valor total de la negociación por el término de ejecución y seis (6) meses más.
Calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados	30% del valor total de la negociación por el término de cinco (5) años, contados a partir de la entrega de los bienes o equipos suministrados, previa suscripción del acta de entrega y recibo a satisfacción.
Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales	10% del valor total de la negociación por el término de ejecución de la negociación y tres (3) años más.
Responsabilidad civil extracontractual	400 SMMLV. La vigencia de esta garantía deberá ser igual al período de ejecución del contrato.

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

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

## 11. INTERVENTORÍA Y/O SUPERVISIÓN

El comitente comprador realizará la supervisión de esta negociación a través del Departamento de Construcciones y Administración de Sedes de la Dirección Nacional de Apoyo a la Gestión de la Fiscalía General de la Nación. El Supervisor representará al comitente comprador y por su conducto se tramitarán todas las cuestiones relativas a su desarrollo y será quien certifique la ejecución de la negociación. Sus funciones además de las que determine la ley y los reglamentos serán las consignadas en el Manual de Contratación de la Entidad.

