

MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL



MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL
HOSPITAL MILITAR CENTRAL
SUBDIRECCION ADMINISTRATIVA

Bogotá, Febrero de 2015

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

1. ANTECEDENTES

Actualmente el Hospital Militar Central y la Unidad de Informática dentro de los servicios informáticos prestados a los usuarios internos tiene el correo electrónico corporativo, el cual no es ofrecido al 100% de los funcionarios de la entidad por lo que no está configurado en un ambiente de alta disponibilidad a los usuarios que lo utilizan, es así como este actualmente solo llega a 518 usuarios de la red HOMIC de la cual el 100 % es personal administrativo, y ningún funcionario del área asistencial tiene correo electrónico, con esta adquisición lo que se pretende es que cerca de 1500 funcionarios tengan la última versión de correo electrónico Microsoft Exchange en un ambiente de alta disponibilidad y que sea el único medio confiable y eficaz para el intercambio de información dentro de la entidad y hacia otras entidades. Con esta adquisición no solo tendríamos el servicio de correo electrónico institucional en cada uno de los colaboradores de la institución si no que sería una herramienta fundamental para contribuir en el desarrollo de la política de cero papeles que actualmente adelanta la entidad. Adicionalmente con la adquisición de esta herramienta y la configuración a realizar podríamos avanzar en la implementación de la política de seguridad informática.

2. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD ESTATAL PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

Con esta adquisición el Hospital Militar Central podrá entregar una cuenta de correo electrónico corporativo a cada uno de los funcionarios de la parte asistencial de la entidad así como también a los usuario de la parte administrativa que aún no la poseen, así mismo tendríamos una plataforma en alta disponibilidad con el fin de que este servicio sea confiable y este siempre disponible para nuestros usuarios.

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

3.1 OBJETO

El Hospital Militar Central requiere adquirir dos licencias de ExchgSvrStd LicSAPk OLP NL Gov y 620 ExchgStdCAL LicSAPk OLP NL Gov DvcCAL.

3.2. ESPECIFICACIONES TECNICAS:

No.	REQUERIMIENTOS TÉCNICOS MÍNIMOS OBLIGATORIOS	CUMPLE	No. FOLIO
Licencia ExchgSvrStd LicSAPk OLP NL Gov			
1	Se deberá entregar dos licencias registradas en la página de Microsoft a nombre del Hospital Militar Central,		
ExchgStdCAL LicSAPk OLP NL Gov DvcCAL			

9	Se deberán entregar registradas en la página de Microsoft a nombre del Hospital Militar Central 620 Licencias.		
OTROS REQUERIMIENTOS Y GARANTÍA			
11	El oferente deberá entregar dentro de la oferta certificado expedido por Microsoft en el que se indique que el licenciamiento a adquirir quedara a nombre del Hospital Militar Central y que este es perpetuo.		

3.3 IDENTIFICACION DEL CONTRATO A CELEBRARSE

El contrato a celebrarse es de Compraventa

3.4 Origen de los Bienes: Los bienes a adquirir son de origen extranjero puesto que la contratación se refiere a un producto Microsoft.

Garantía Técnica

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

1. Que ampare la calidad del bien a adquirir.
2. Que ampare las especificaciones técnicas del servicio y/o bien ofrecido
3. Que ampare el software/hardware actualizado durante la vigencia del contrato y seis 6 meses más.

Término de Respuesta de la Garantía Técnica

El término de respuesta a la garantía técnica no debe ser superior de Ocho (8) horas hábiles, contados a partir del requerimiento hecho al contratista por parte del ordenador del gasto del Hospital Militar Central previo informe del supervisor.

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

Acreditación de la Experiencia

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

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

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

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

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

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

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

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

PAÍS	POSICIONAMIENTO de 2011	PUNTAJE de 2011	POSICIONAMIENTO de 2009	PUNTAJE de 2009
ESTADOS UNIDOS	1	80.5	1	78.9
CANADA	7	67.6	4	71.3
CHILE	32	43.2	27	46.1
INDIA	34	41.6	44	34.1
CHINA	38	39.8	39	36.7
BRASIL	39	39.5	40	36.6
MÉXICO	44	37.0	48	32.0
ARGENTINA	45	36.2	41	35.5
RUSSIA	46	35.2	38	36.8
COLOMBIA	49	33.7	52	28.4
PERU	55	25.5	55	26.0
VENEZUELA	58	24.5	57	24.4
ECUADOR	59	23.1	60	22.7
OECD	-	57.3	-	57.1

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

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

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

4. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACIÓN, INCLUYENDO LOS FUNDAMENTOS JURÍDICOS

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

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

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

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

5. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO

5.1. VALOR TOTAL ESTIMADO

El presupuesto estimado para el presente contrato será de **CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$150.000.000,00)**, para el presente proceso de contratación.

TOTAL PRESUPUESTO
\$150.000.000,00

5.2 ANALISIS DEL SECTOR – ESTUDIO DEL MERCADO

5.2.1 ANALISIS DEL SECTOR

El **HOSPITAL MILITAR CENTRAL** como entidad jurídica, con autonomía administrativa y financiera, adscrita al Ministerio de Defensa Nacional adelanta la adquisición de 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, por lo anterior y tal como fue justificado en los fundamentos jurídicos del presente documento la modalidad de contratación para la adquisición de dos licencias de **ExchgSvrStd LicSAPk OLP NL Gov y 620 ExchgStdCAL LicSAPk OLP NL Gov DvcCAL**, será por Selección Abreviada de menor cuantía.

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.

Tipología Empresas ¹¹	Segmentos	Productos propios	Servicios
<p>Unas 2.000 empresas. Unos 1.800 millones US\$ en 2011 (aprox. 0,4% s/PIB)</p> <p>Tamaño: 55% micro, 34% pequeña, 9% mediana y 2% grande.</p> <p>Ubicación: Cundinamarca: 64,6%; Antioquia: 15,3%; Pacífico: 7,6%; Atlántico: 4,4%; Eje Cafetero: 2,6%; Santander: 2%.</p> <p>Certificación: 48 empresas certificadas CMMI y 40 ITMark (marzo 2013).</p>	<ul style="list-style-type: none"> Comercialización, parametrización y configuración de software empaquetado importado Servicios de consultoría y software a medida Gestión de sistemas IT y redes 	<ul style="list-style-type: none"> Sin alta especialización en el desarrollo de productos y servicios empaquetados 	<ul style="list-style-type: none"> Actividades de consultoría en servicios de informática y suministros Actividades de gestión IT y redes

Mercado

- 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 empaquetado¹¹.
- 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 / Exportaciones

- 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 CIU K7220, Ecuador, EEUU y costa Rica)¹¹

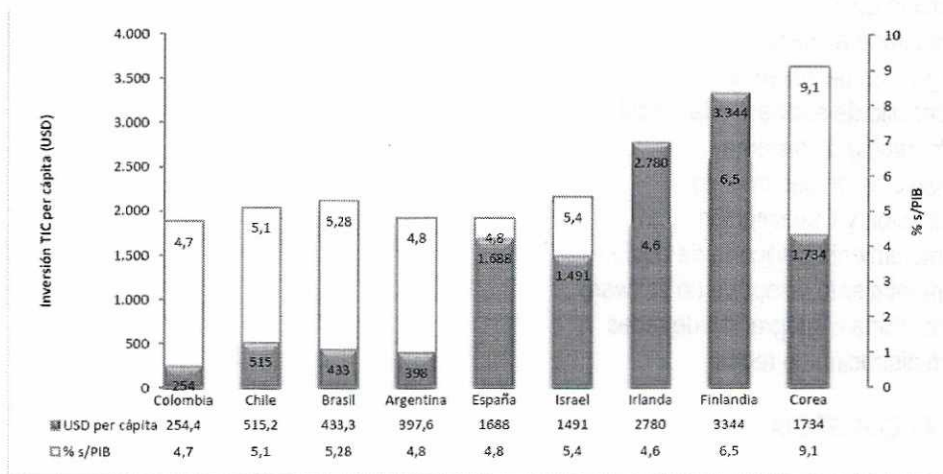


Ilustración 8: Inversión TIC per cápita y sobre PIB¹⁴

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, 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.

MODELO DE OFERTA DE T.I

El modelo de la oferta exportable es un esfuerzo por posicionar todas las empresas que conforman el mercado de las T.I divididas en varios modelos de negocios de acuerdo al giro y la actividad principal de las

mismas, en términos de su facturación por los conceptos de equipos, software, servicios y las diferentes categorías que integran cada uno de estos rubros.

Al analizar la cadena de la oferta de la industria se obtuvo tres grupos que incluyen:

Fabricantes (Hardware y software), proveedores de servicios y los canales de distribución. En términos generales el sector informático abarca las siguientes líneas de negocios:

Hardware

- PCs
- Periféricos
- Suministros
- Servidores
- Computadores Portátiles

Software

- PC Business Software
- Packaged Software
- Custom Software

Distribution

- Mayoristas
- Minoristas
- Resellers

Vars (Distribuidores de Valor Agregado)

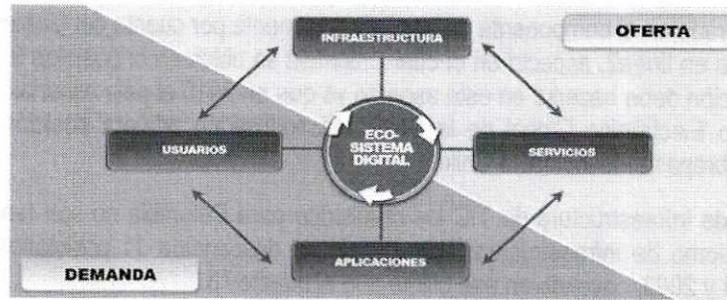
- Servicios En T.I
- Consultaría en sistemas
- Integración de sistemas
- Desarrollo de software a la medida
- Outsourcing de sistema
- Servicio de procesamiento
- Educación y Capacitación
- Mantenimiento y soporte de equipo
- Mantenimiento y soporte de software
- Consultoría e integración de redes
- Administración de redes

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. **FUENTE. FITI**



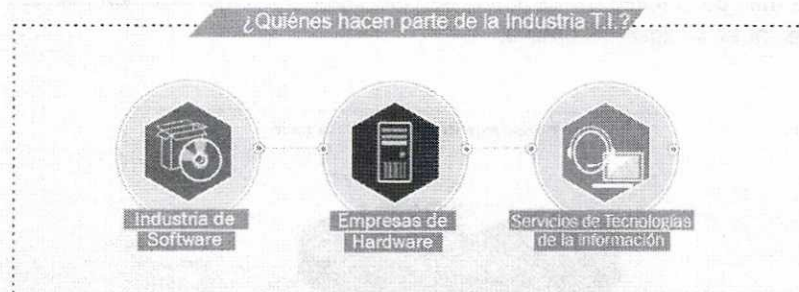
Dentro del componente de aplicaciones, una de las principales iniciativas del Plan Vive Digital es la de *Fortalecimiento de la Industria de Tecnologías de la Información* (TI) del país, iniciativa FITI, haciendo la precisión de que en el contexto internacional, la industria TI hace referencia a la industria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

ANÁLISIS DE LA OFERTA

CADENA DE SUMINISTRO

Dentro del sector de Tecnologías de la información, se encuentran tres actores fundamentales como son los proveedores de la industria del Software, la industria de hardware, y el proveedor de servicios de tecnologías de la información.



FUENTE: Dirección de Políticas y Desarrollo de T.I –Vive Digital –Min TICS

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.

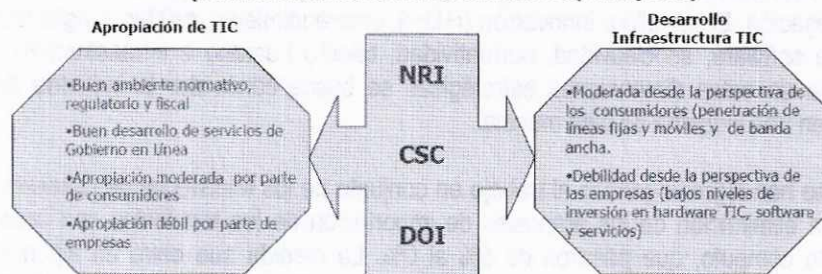
En materia de apropiación de dichas tecnologías, Colombia exhibe indicadores aceptables y con clara tendencia de mejora en ciertos aspectos. El país se ha mantenido estable en el ranking mundial del NRI1, indicador que mide el grado de preparación que tienen las sociedades para beneficiarse de las TIC, 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

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



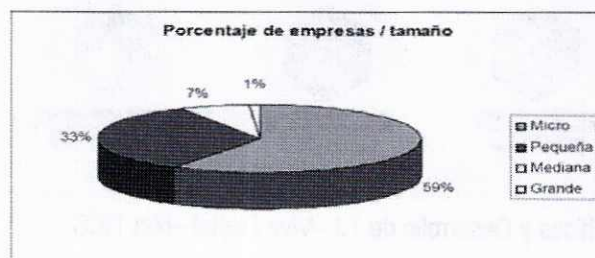
Fuente: Elaboración propia con base en los índices NRI, CSC y DOI.

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

OFERTA

Este sector ha mantenido crecimientos sostenidos en los últimos años tanto en el mundo como en Colombia. En nuestro país, durante la última década, la facturación del sector se ha más que triplicado, lo cual ha implicado también un cambio fundamental en cuanto a los segmentos que representan el mayor peso dentro del sector.

De acuerdo con informes de Fedesoft²⁹, el sector de software y TI en Colombia presenta una alta fragmentación, ya que más de la mitad de las firmas que participan en el mercado son microempresas, tal y como se puede observar en la siguiente gráfica:



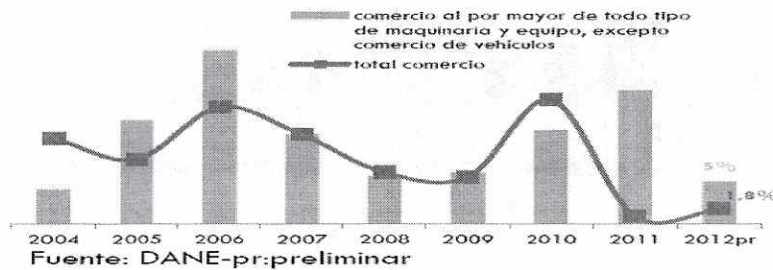
Fuente: Fedesoft

De acuerdo con datos a 2009 de la Superintendencia de Sociedades, y respecto de actividades de informática y conexas, ninguna empresa consolida más del 6% de los ingresos del rubro, y en orden de tamaño por ingresos las 5 empresas más grandes son: SAP, Computec, Unisys, Synapsis y Microsoft. Estas 5 empresas consolidan el 21,2% de los ingresos reportados por las empresas a la Superintendencia de Sociedades.

COMERCIO AL POR MAYOR DE BIENES Y SERVICIOS

El comercio al por mayor de maquinaria, equipo y suministros, en particular el de uso especial, tuvo un comportamiento positivo en la última década; ahora a pesar del lento camino que tomó la economía colombiana cuando inició el 2013 y que afectó a la industria de la fabricación de maquinaria y equipo durante todo el año los niveles de ventas al exterior mejoró. Los resultados aproximados muestran una convergencia a la estabilidad hacia 2014. Las presiones para el sector pueden provenir de la devaluación del peso. En efecto, importar productos o repuestos del exterior será más costoso, pero las oportunidades de los centros autorizados de producción y distribución nacional estarán favorecidas en este caso. Según las cifras anuales de comercio desde 2004 al 2012 que ofrece el DANE, el comercio al por mayor de todo tipo de maquinaria y

equipo, excepto comercio de vehículos, tiene un buen ritmo en sus ventas en comparación al total del comercio nacional. Estas cifras también permiten conocer una aproximación del margen comercial por unidad de venta que durante el periodo de tiempo mencionado se ubicó entre un máximo de 56,7% y un mínimo de 50,7% para el sector, mientras que el nivel para el total del comercio entre 26% y 29%. Además, si se toma en cuenta que el comercio es uno de los sectores que mayor mano de obra absorbe en la economía colombiana, el sector de comercio al por mayor de maquinaria y equipo tiene un efecto multiplicador en este tema, dado que además de la venta se complementa con el servicio de post-venta que incluye las reparaciones y mantenimientos ulteriores al producto.



Gráfica. Crecimiento anual de las ventas del comercio al por mayor de maquinaria y equipo vs. Total comercio

En cuanto a los indicadores Macroeconómicos para la vigencia fiscal 2013 Colombia ha emprendido una agresiva política de integración buscando tratados de libre comercio, de inversión, de doble tributación, con el ánimo de ampliar nuestros mercados. El país cuenta desde hace varios años con una clara agenda de integración, que se traduce en un acceso preferencial a los mercados norteamericanos, europeos, latinoamericanos, entre otros, es decir las 2/3 partes del mercado mundial, y la Alianza para el Pacífico se ha venido consolidando. Esta estrategia de integración no termina con la firma de unos acuerdos. Ese es el primer paso. Ahora es necesario administrarlos y entre sector público y privado desarrollar una agenda concreta que permita aprovecharlos.

Los indicadores de competitividad ubican a Colombia en una posición intermedia en el mundo. En la región, países como Chile, México y Perú nos llevan ventaja en el ranking general. En el reporte de competitividad del Foro Económico Mundial, para el año 2013-2014, Colombia continúa ocupando el mismo lugar del reporte anterior (69), sin embargo, la muestra aumentó de 144 a 148 países. Nuestras fortalezas según este indicador, están en el entorno macroeconómico y en el tamaño del mercado. De otro lado retrocedimos en salud y en educación primaria y preparación tecnológica, donde perdimos 13 y 7 puestos respectivamente.

En el índice de Competitividad Global del IMD, Colombia mejoró 4 puestos en el último año, ocupando el lugar 48 entre 60 economías estudiadas. La política fiscal es el indicador mejor posicionado en el ranking, y se destaca su gran avance en este año logrando aumentar 11 posiciones. La salud en índice de competitividad no presentó variaciones y se mantiene al igual que en la vigencia 2012 como se relaciona a continuación:

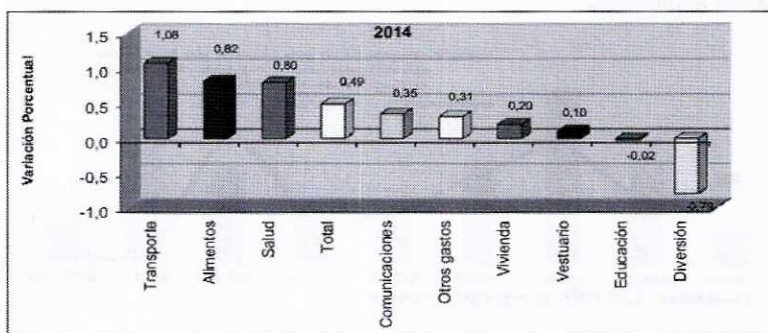
COLOMBIA: INDICADORES DE COMPETITIVIDAD			
Anuario de Competitividad Mundial 2013			
INDICADOR	Anuario 2012	Anuario 2013	Cambio
Número de Países	59	60	1
Competitividad Global	52	48	4
Desempeño Económico	33	37	-4
Economía Doméstica	38	36	2
Comercio Exterior	49	52	-3
Inversión Extranjera	28	33	-5
Empleo	30	30	0
Precios	34	43	-9
Eficiencia del Gobierno	50	42	8
Finanzas Públicas	30	32	-2
Política Fiscal	27	16	11
Marco Institucional	51	48	3
Legislación para los Negocio	54	52	2
Marco Social	57	57	0
Eficiencia en los negocios	48	44	4
Productividad y eficiencia	56	57	-1
Mercado Laboral	38	22	16
Finanzas	42	41	1
Prácticas Administrativas	39	32	7
Actitudes y Valores	45	41	4
Infraestructura	57	55	2
Infraestructura Básica	51	47	4
Infraestructura Tecnológica	56	55	1
Infraestructura Científica	57	55	2
Salud y Medio Ambiente	45	45	0
Educación	59	58	1

Fuente: IMD

En términos de ingresos, a partir del 2014 se incluye el impuesto del CREE, el cual se espera que genere recursos por \$11,7 billones (incluye pago de cuotas y retenciones), los cuales tiene como destinación específica la financiación del SENA, ICBF y los sectores de salud, educación e inversión social en el sector agropecuario. También para el 2014 se prorroga el Gravamen a los Movimientos Financieros el cual se espera que genere recursos por \$3,1 billones con destino al sector agrícola. En el caso del impuesto de renta

se proyecta recursos por \$18,8 billones (incluye pago de cuotas y retenciones) con una disminución proyectada del -8,1%, explicado por la reducción de la tarifa del impuesto del 33% al 25% en el marco de la Reforma Tributaria del 2012.

El Índice de Precios al Consumidor, presentó variaciones superiores para el mes de enero de 2014 en Salud en un 0,80%, como se relaciona a continuación:



5.2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda tiene como propósito conocer las especificaciones de los ETP demandados por las Entidades Estatales y las condiciones de los contratos correspondientes.

El valor de la inversión del Estado en TI a nivel nacional fue de \$1,05 billones en 2012 y aumentó a \$1,39 billones (32,2%) en el 2013 con 493 proyectos, cifra que incluye ETP más cualquier otra adquisición de TI como sistemas de información, software y soluciones integradas.

La inversión en Hardware en 2013 creció 8,2% su participación respecto a la de 2012, la cual fue de 24,8%.

5.2.3 COMPRAS ATERIORES EN EL HOMIC

El hospital no ha adelantado procesos de contratación que sean similares al objeto del presente estudio previo.

5.2.4 CONSULTA EN EL SECOP

Colombia Compra Eficiente analizó los contratos publicados en SECOP por las Entidades Estatales para las vigencias de 2013, 2012 y 2011. La Tabla muestra el resumen de la contratación en ETP de las Entidades Estatales que evidencia un crecimiento en el monto de inversión:

Tabla Contratación Entidades Estatales 2013, 2012 y 2011 SECOP

Vigencia	Valor contratado		N° Contratos	
	(en millones de pesos)	Crec. %	Número	Crec. %
2011	\$84.111		528	
2012	\$85.563	1,7%	840	59,1%
2013	\$118.861	38,9%	820	(-12,4%)

Fuente: SECOP, elaborado por Colombia Compra Eficiente.

Las siguientes 15 Entidades Estatales subscribieron los contratos para la adquisición de ETP por mayor valor, de acuerdo con lo publicado en el SECOP para las vigencias 2013, 2012 y 2011:

Tabla Contratación Entidades Estatales SECOP

Entidades Estatales	Valor Contratado (millones de pesos)	Porcentaje del total	Cantidad de contratos
Computadores para Educar	\$ 112.828	39%	11
Consejo Superior de la Judicatura	\$ 72.378	25%	4
Antioquia - Alcaldía Municipio de Medellín	\$ 7.949	3%	15
Contraloría General de la República	\$ 5.663	2%	17

Entidades Estatales	Valor Contratado (millones de pesos)	Porcentaje del total	Cantidad de contratos
Valle del Cauca - Empresa Regional de Telecomunicaciones Valle del Cauca	\$ 5.009	2%	6
CA - Instituto Colombiano Agropecuario	\$ 3.784	1%	10
DIAN - Dirección Nacional de Impuestos Y Aduanas Nacionales	\$ 3.697	1%	2
Rama Judicial	\$ 3.453	1%	55
DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística	\$ 2.340	1%	33
Agencia Logística de las Fuerzas Militares	\$ 2.247	1%	8
Bogotá D.C. - Contraloría de Bogotá D.C.	\$ 2.113	1%	6
Policía Nacional	\$ 2.100	1%	74
Antioquia - Gobernación	\$ 2.063	1%	8
Fuerza Aérea Colombiana	\$ 2.054	1%	33
CBF - Instituto Colombiano de Bienestar Familiar	\$ 1.991	1%	8

Fuente: SECOP, elaborado por Colombia Compra Eficiente.

La lista de contratos analizados, la mayoría de los contratos de cuantía superior a \$1000 millones son celebrados en Bogotá para entregas de ETP en las diferentes oficinas a nivel regional.

También se puede ver que estas compras cuentan con condición de precio, soporte y garantía mejores que las de contratos de menor valor, dada la capacidad de negociación de la Entidad Estatal al comprar altos volúmenes.

La Tabla muestra los proveedores que resultaron adjudicatarios de los contratos de ETP de mayor valor publicados en el SECOP.

Tabla Proveedores contratados – SECOP

Proveedores	Valor Contratado (Millones de Pesos)	Porcentaje del Total	Cantidad de contratos
Unión Temporal Tecnología para la Justicia 2013	\$52.831	18%	1
Compumax Computer S.A.S.	\$40.503	14%	6
Datapoint de Colombia S.A.S.	\$23.933	8%	10
NEC de Colombia S.A.	\$22.645	8%	2
Colvista S.A.S.	\$21.353	7%	2
Computel System Ltda	\$14.580	5%	8
Nex Computer S.A Nexcom S.A	\$8.937	3%	18
B Net S.A.S.	\$8.368	3%	1
Unión Temporal HG -CPE 004 De 2012	\$6.547	2%	1
Sumimas S.A.S.	\$5.861	2%	17
Disico S.A.	\$5.244	2%	1
Uniplas S.A.	\$4.797	2%	27
Colsoft S.A.	\$3.798	1%	31
Unión Temporal Tecnología 2013	\$2.703	1%	1
Sistetronics Ltda	\$2.342	1%	7

Fuente: SECOP, elaborado por Colombia Compra Eficiente.

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.

Los Procesos de Contratación adelantados por las Entidades Estatales para adquirir ETP, en términos nominales fueron en su mayoría por subasta inversa (84%), seguido de contratación mínima cuantía, selección abreviada de menor cuantía, contratación directa, y por último licitación pública.

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

En relación a la demanda de este servicio por parte de otras entidades estatales, el Hospital Militar encontró los siguientes procesos contractuales relacionados con la adquisición de licencias de ExchgSvrStd LicSAPk OLP NL Gov y 620 ExchgStdCAL LicSAPk OLP NL Gov DvcCAL. que se resumen en los siguientes cuadros:

Contratante: **VALLE DEL CAUCA - BIBLIOTECA DEPARTAMENTAL JORGE GARCÉS ROMERO**
 Objeto: adquisición del licenciamiento para equipos y servicio de la Biblioteca Departamental Jorge Garcés Borrero, con las siguientes especificaciones técnicas:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
70	OfficeProplus 2010 SNGL OLP NL acdmc
80	ExchgStdCAL 2010 SNGL OLP NL acdmc DvcCAL
1	ExchgSvrStd 2010 SNG OLP NL acdmc
150	WinSvrCAL 2008 SNGL OLP NL Acdms DvcCAL
29	WinRghtsMgtsrvcsCAL 2008 SNGL OLG Acdmc DvcCAL
10	Windows 7 Downgrade to XP Pro
2	WinSvrStd 2008 SNGL OLP NL Acdmc

Valor: \$ \$18,000,000,00

Contratista: **CONTROLES EMPRESARIALES LTDA**

<https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=11-11-479448>

Contratante: **SOCIEDAD CANAL REGIONAL DE TELEVISIÓN DEL CARIBE**

Objeto: COMPRA DE UNA (1) LICENCIA DE WINSVRSTD 2008 LICSA PK OLP NL GOV; CINCUENTA Y CINCO (55) LICENCIAS DE WINSVRCAL LICSA PK OLP NL GOV DVCCAL Y CINCO (5) LICENCIAS DE WINRMTDSKTPSRVCS CAL LICSA PK OLP NL GOV DVCCAL, TODAS CON CONTRATO DE SOFTWARE ASSURANCE.

Valor: \$ 8,000,028,00

Contratista: **ORACLE COLOMBIA LIMITADA**

<https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=12-13-1076726>

5.1 COMPRAS ANTERIORES EN EL HOMIC

No se encontraron procesos de contratación, similares adelantados por el **Hospital Militar Central**.

5.3 PRECIOS DE MERCADO "COTIZACIONES"

Con el ánimo de realizar un estudio de mercado completo que garantice y soporte el valor del presupuesto oficial, los comités técnico y económico solicitaron cotizaciones a las siguientes empresas:

ITEM	EMPRESA	DESCRIPCION DEL BIEN OBRA O SERVICIO A CONTRATAR	VALOR COTIZADO	DIRECCION	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO
1	COLSOFT	dos licencias de ExchgSvrStd LicSAPk OLP NL Gov y 620 ExchgStdCAL LicSAPk OLP NL Gov DvcCAL.	\$152.413.560,00	Via Siberia - cota 100 mts Bodega 44 -45	2912000	ogrisales@colsoft.com.co
2	Software ONE	dos licencias de ExchgSvrStd LicSAPk OLP NL Gov y 620 ExchgStdCAL LicSAPk OLP NL Gov DvcCAL.	\$150.846.537,33	Av. Cra 45 No. 97 - 50/70 Edificio Porto 100 Oficina 901	3175385149	pedro.rodriquez@softwareone.com
	Acompí Express	dos licencias de ExchgSvrStd LicSAPk OLP NL Gov y 620 ExchgStdCAL	\$148.542.625,00	Kr 46 N° 143 - 70 ofc. 202	2587669	Omar.rivera@acompiexpress.com

		LicSAPk OLP NL Gov DvcCAL.				
--	--	----------------------------------	--	--	--	--

COTIZACIONES					
ÍTEM	DESCRIPCION DEL BIEN O SERVICIO	CANTIDAD	COLSOFT	SOFTWARE ONE	ACOMPI EXPRESS
1	EXCHANGE SERVER ENTERPRISE 2013	2	\$ 4.291.000,00	\$ 4.253.443,47	\$ 4.115.987,00
2	CAL STANDARD EXCHANGE 2013	620	\$ 127.100.000,00	\$ 125.786.674,92	\$ 123.938.000,00

Dichas cotizaciones tienen el aval del comité técnico.

Una vez analizadas las cotizaciones y cumpliendo como 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.

5.4 PRECIO DE REFERENCIA

El comité económico estructurador efectuó el análisis de los valores unitarios cotizados por las tres firmas, tomando diversas medidas de dispersión para fijar los precios de referencia del presente proceso de selección

COTIZACIONES				
ITEM	DESCRIPCION DEL BIEN O SERVICIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO IVA INCLUIDO	PRECIO DE REFERENCIA
1	EXCHANGE SERVER ENTERPRISE 2013	2	\$ 2.136.090	\$ 4.272.180
2	CAL STANDARD EXCHANGE 2013	620	\$ 203.038	\$ 126.441.632

El precio de referencia fue establecido al promediar las cotizaciones presentadas por las empresas cotizantes, realizando a este resultado el incremento del IPC para el año 2014 (3.8%), con el fin de obtener un resultado ecuánime al mercado de software empresarial.

NOTA: La valoración económica será de acuerdo al ofrecimiento más favorable. La adjudicación será por TOTAL de acuerdo al presupuesto asignado. No se puede superar el valor precio de referencia.

5.2 PROYECCION DE CANTIDADES

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	Exchange Server Enterprise 2013	0	2	2	100 %	0	0%
2	CAL Standard Exchange 2013	0	935	620	66 %	315	34 %

5.3 PRESUPUESTO OFICIAL Y DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL:

El presupuesto oficial estimado del HOSPITAL MILITAR CENTRAL para la vigencia 2014, para la ejecución del presente proceso contractual es de hasta CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS MONEDA CORRIENTE (\$150.000.000) respaldado por el siguiente certificado de disponibilidad presupuestal:

Valor Certificado de Disponibilidad presupuestal	\$150.00.000	Certificado No.	143
		FECHA	DD-MM-AAAA

6. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE:

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

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

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

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

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

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

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

6.1. REQUISITOS HABILITANTES:

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

6.1.1. REQUISITOS HABILITANTES DE CONTENIDO JURIDICO

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:

6.1.1.1. Carta de presentación

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

AUTORIZACIÓN PARA PRESENTAR PROPUESTA Y SUSCRIBIR EL CONTRATO.

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

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

6.1.1.2. 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 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.

6.1.1.3. 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 consignan los acuerdos y la información requerida.
- Los requisitos relacionados con la existencia, representación y capacidad jurídica de cada uno de los integrantes del consorcio o unión temporal, respecto de las personas jurídicas o naturales que se asocien en consorcio o en unión temporal para la presentación de la propuesta, deberán acreditarse conforme se indica en los numerales respectivos del presente pliego de condiciones.

En todos los casos de propuestas presentadas por dos o más personas naturales y/o jurídicas, en las que no se exprese de manera clara y explícita la clase de asociación que se constituye (consorcio o unión temporal), se presumirá la intención de concurrir al proceso de selección en consorcio, con los efectos y consecuencias que dicha forma de asociación conlleva 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.

6.1.1.4. Garantía de seriedad de la propuesta

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

vigencia de la citada garantía, en concordancia con lo dispuesto sobre la materia por el Decreto 1510 de 2013.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Amparos de la Garantía de Seriedad.

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

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

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

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

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

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

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

aprobación de la garantía de cumplimiento del contrato, sin que dicho adjudicatario haya constituido su sucursal en Colombia.

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

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

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

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

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

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

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

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

Subsane de la garantía.

La omisión de aportar la garantía de seriedad de manera simultánea con la propuesta no será subsanable y será causal de rechazo de ésta última. Cuando la garantía presentada simultáneamente con la propuesta no sea expedida o constituida de acuerdo con los requerimientos del pliego de condiciones, el proponente deberá remitir las modificaciones del caso, dentro del plazo preclusivo y perentorio que al efecto le señale el HOSPITAL MILITAR CENTRAL.

Devolución de la garantía

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

6.1.1.5. 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.

6.1.1.6. 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.

6.1.1.7. 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.

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

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

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

6.1.2. 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.

6.1.2.1. 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 2013 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 2013.

6.1.2.2. INFORMACIÓN PARA EL SISTEMA INTEGRAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA "SIIF"

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

6.1.2.3. 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

6.1.2.4. 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.

6.1.2.5. 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**.

6.1.2.6. 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 2013.

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:

Se efectuó un análisis del mercado de Insumos para Laboratorios Clínicos tomando como base el muestreo de varias empresas en el sector de productos para banco de sangre con el fin de determinar los índices que las empresas deben de presentar para el presente proceso.

Los datos que a continuación se dan se encuentran en la Superintendencia de Sociedades www.sirem.gov.co, del sector Farmacéutico, medicinales (G5135) y el grupo (G136), con corte al 31 de diciembre de 2013, los cuales determinaron los siguientes indicadores:

NIT	RAZON SOCIAL	CIU v 3	DEPARTAMENTO	INDICE DE LIQUIDEZ A.C/P.C	ENDEUDAMIENTO P.T/A.T	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO UT.O/PAT	RENTABILIDAD DEL ACTIVO UT.O/A.T
900197910	SOAIN SOFTWARE ASSOCIATES S A S	K7414	BOGOTA D.C.	1,17	89,53	9,94%	1,04%
830089581	A R C SOFTWARE LTDA	G5243	BOGOTA D.C.	1,33	83,79	6,23%	1,01%
811003890	MVM INGENIERIA DE SOFTWARE S.A.	K7220	ANTIOQUIA	1,38	69,74	2,48%	0,75%
800210453	MULTISOFTWARE TRANSACCIONAL S A S	G5243	BOGOTA D.C.	1,22	69,38	3,30%	1,01%

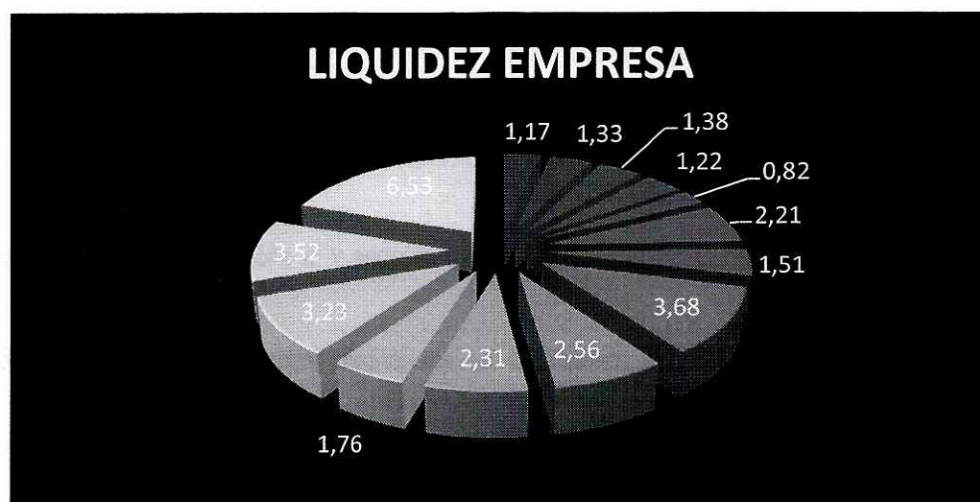
800090963	S Q L SOFTWARE S.A	K7220	BOGOTA D.C.	0,82	64,27	10,60%	3,79%
800245974	EXSIS SOFTWARE Y SOLUCIONES LTDA	K7414	BOGOTA D.C.	2,21	59,39	8,60%	3,49%
800015583	COLOMBIANA DE SOFTWARE Y HARDWARE S.A.	G5243	CUNDINAMARCA	1,51	53,49	13,30%	6,18%
830064468	STARSOFTWARE LTDA	G5243	BOGOTA D.C.	3,68	50,49	7,48%	3,70%
890923937	PRODUCTORA DE SOFTWARE S A	K7220	ANTIOQUIA	2,56	49,92	10,20%	5,11%
900253918	AUDIT SOFTWARE DE COLOMBIA S.A.	K7220	ANTIOQUIA	2,31	41,17	10,88%	6,40%
800233280	BANKVISION SOFTWARE LTDA	K7220	BOGOTA D.C.	1,76	38,68	3,45%	2,12%
830004521	MULTIMEDIA SOFTWARE LTDA	G5163	BOGOTA D.C.	3,23	27,63	11,62%	8,41%
802003131	COMPUSOFTWARE SERVICE LTDA	D3313	ATLANTICO	3,52	18,86	2,44%	1,98%
810003157	VENUS INGENIERIA DE SOFTWARE LTDA	K7220	CALDAS	6,53	13,69	5,51%	4,75%
TOTALES				2,37	52%	8%	3%

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

INDICADOR SECTOR	%
INDICADOR DE LIQUIDEZ	≥ 1.5
ENDEUDAMIENTO	$\leq 60\%$
LA RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	$\geq 3\%$
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	$\geq 3\%$

A. INDICADOR DE LIQUIDEZ:

Se tomaron como muestra Catorce empresas que se encuentran inscritas en la Superintendencia de Sociedades



Fuente: Superintendencia de Sociedades

El indicador de liquidez en de estas Catorce (14) empresas es de 2.37 sin embargo con el fin de que haya pluralidad, transparencia en el presente proceso la entidad determina que la liquidez acreditada por el oferente debe ser mayor o igual al 1.5

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

$$\text{LIQUIDEZ} \geq 1,5$$

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.

B. ENDEUDAMIENTO:

Se tomaron como muestra Catorce empresas que se encuentran inscritas en la Superintendencia de Sociedades



Fuente: Superintendencia de Sociedades

El indicador de endeudamiento de la Empresa de estas Catorce (14) empresas es de 52% sin embargo con el fin de que haya pluralidad y Transparencia en el presente proceso la entidad determina que El indicador de endeudamiento de la Empresa acreditada por el oferente debe ser menor o igual al 60%

El nivel de endeudamiento requerido para la oferta se calculará teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

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

$$\text{ENDEUDAMIENTO} \leq 60\%$$

C. RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

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

Se tomaron como muestra Catorce empresas que se encuentran inscritas en la Superintendencia de Sociedades

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO



Fuente: Superintendencia de Sociedades

El indicador de Rentabilidad del Patrimonio en promedio de estas Catorce (14) empresas es de 8% sin embargo con el fin de que haya pluralidad y Transparencia en el presente proceso la entidad determina que El indicador de Rentabilidad del Patrimonio acreditada por el oferente debe ser mayor o igual al 3%

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

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO: $\geq 3\%$

D. RENTABILIDAD DEL ACTIVO

Se tomaron como muestra Catorce empresas que se encuentran inscritas en la Superintendencia de Sociedades



Fuente: Superintendencia de Sociedades

El indicador de Rentabilidad del Activo de estas Catorce (14) empresas es de 3% sin embargo con el fin de que haya pluralidad y Transparencia en el presente proceso la entidad determina que El indicador de Rentabilidad del Patrimonio acreditada por el oferente debe ser mayor o igual al 3%

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

RENTABILIDAD DEL ACTIVO: $\geq 3\%$

El nivel de rentabilidad acreditado por el oferente deber ser mayor o igual a los porcentajes ya establecidos.

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.

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 2013, en caso de no tener gastos de intereses bancarios este indicador no aplicara en su verificación financiera.

6.1.3. DOCUMENTOS HABILITANTES DE CONTENIDO TÉCNICO:

6.1.3.1 REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES:

Experiencia habilitante del proponente.

- El oferente deberá entregar dentro de su oferta inicial un certificado expedido por Microsoft que lo acredite como proveedor vigente para la comercialización de Exchange 2013.

6.1.3.2. 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.

6.1.3.3. 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.

6.1.3.4. 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 LICENCIAMIENTO MICROSOFT EXCHANGE, deberá acreditarse dentro de los últimos TRES (3) años anteriores a la fecha de cierre del presente proceso de selección, lo que se indicará en el formulario N. 3, anexando como máximo certificaciones de TRES (3) contratos cuya sumatoria sea igual o superior al CIEN (100 %) del presupuesto oficial.

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

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

Se aceptará como equivalente a la acreditación de experiencia de este numeral, acta de liquidación siempre y cuando tal documento contenga e indique los requisitos mencionados anteriormente, los cuales deberán ser indicados por el proponente en el documento aportado.

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

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

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

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

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

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

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

6.1.3.5. CRITERIOS 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 a dar aplicación a los factores de desempate establecidos en el Decreto 1510 de 2013 artículo 33 y utilizar las siguientes reglas de forma sucesiva y excluyente para seleccionar el oferente favorecido, respetando los compromisos adquiridos por Acuerdos Comerciales de la siguiente manera:

1. Preferir la oferta de bienes o servicios nacionales frente a la oferta de bienes o servicios extranjeros.
2. Preferir las ofertas presentadas 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 s
4. Preferir la propuesta presentada por el oferente que acredite en las condiciones establecidas en la ley 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 o Unión Temporal o promesa de sociedad futura, el integrante del oferente que acredite que el diez (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%) de la experiencia acreditada en la oferta.

5. De persistir el empate, los oferentes sacarán una balota numerada y éste será su número de identificación en el procedimiento de desempate. Acto seguido se ingresan nuevamente las balotas en la bolsa y los oferentes en orden ascendente a su número asignado extraerán una balota cada uno, la cual se considerará como eliminada hasta obtener una sola balota dentro de la bolsa, que será la seleccionada o la ganadora.

6.4. FACTORES DE SELECCIÓN Y PONDERACION DE LAS OFERTAS

6.4.1. ASPECTOS ECONOMICO DE PONDERACION

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

La oferta que presente el menor valor total se le asignara el mayor puntaje (600 PUNTOS), las demás se calificaran teniendo en cuenta la siguiente formula

$$\text{Ponderación del precio} = \text{OMVT} * 600 / \text{VTOE}$$

Donde OMVT= oferta menor valor total

VTOE= valor total ofrecido a evaluar

El puntaje máximo que es posible obtener en la calificación de precio es de 600 puntos, sin requerirse de un puntaje mínimo para la elegibilidad de la propuesta

EVALUACIÓN	CALIFICACIÓN
ECONÓMICA	600 PUNTOS
TOTAL PUNTOS	600 PUNTOS

6.5. REVISIÓN Y CORRECCIÓN ARITMÉTICA.

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

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

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

6.6. FORMA DE ADJUDICAR:

La adjudicación del presente proceso de contratación se realizara **TOTAL**

6.7 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.

6.8. CAUSALES RECHAZO DE LAS PROPUESTAS

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

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

- a. Cuando el proponente, sea persona natural o jurídica o alguno de los miembros del consorcio o unión temporal o promesa de sociedad futura se encuentre incurso en las causales de inhabilidades o incompatibilidades fijadas por la Constitución y las normas aplicables a la contratación pública.
- b. Cuando la oferta, se presente en forma extemporánea o en un lugar distinto al señalado en el pliego de condiciones. El hecho que un proponente se encuentre dentro de las instalaciones del HOSPITAL no lo habilita para que se le reciba la propuesta después de la hora citada. El proponente se presentará previendo la demora que implica la entrada. En ningún caso el HOSPITAL MILITAR es responsable del retraso en la entrada de algún proponente, por lo que es de única y exclusiva responsabilidad de éste, disponer del tiempo necesario para la asistencia oportuna a la diligencia del cierre del presente proceso.
- c. Cuando en la propuesta se encuentre información o documentos que contengan datos alterados, enmiendas, tachaduras o entrelíneas, que impidan la selección objetiva de las propuestas.
- d. Cuando estén incompletas en cuanto omitan la inclusión de información o de alguno de los documentos necesarios para la comparación objetiva de las propuestas y solicitada su aclaración, no se presente o se presente en forma incompleta, extemporánea o insuficiente las aclaraciones solicitadas, salvo cuando el evaluador pueda inferir o deducir la información necesaria para la comparación de los demás documentos que conforman la propuesta, en los términos que establece la ley y/o los pliegos de condiciones.
- e. Cuando se presente la propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición o modalidad.
- f. Cuando el proponente no cumpla con todos y cada uno de los indicadores financieros establecidos en el Pliego de Condiciones.
- g. Cuando el objeto social principal del oferente, o de cada uno de los miembros de la Unión Temporal o Consorcio o la actividad mercantil del comerciante no tenga una relación con el objeto del proceso de selección.
- h. La presentación de varias ofertas para el mismo proceso, por el mismo proponente, por sí o por interpuesta persona, en Consorcio, Unión Temporal o individualmente.
- i. Quien no presente propuesta económica en los términos establecidos en el presente pliego de condiciones.
- j. Cuando la propuesta económica supere los precios de referencia fijados en el anexo 2 del estudio previo para cada uno de los ítems fijados por grupo.
- k. Cuando el proponente no cumpla con asuntos relativos a la capacidad jurídica o los acredite con posterioridad a la fecha del cierre del proceso de selección.
- l. Cuando le sobrevengan al proponente circunstancias que impidan legalmente adjudicarle el contrato.
- m. Cuando no cumpla con las condiciones mínimas excluyentes.
- n. Cuando el proponente no subsane los requerimientos realizados por la entidad.
- o. Cualquier otra causa contemplada en la Ley

6.9 CAUSALES DE DECLARATORIA DE DESIERTO DEL PROCESO.

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

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

7. ANALISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGACIÓN

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				¿Afecta el 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	ESPECIFICO	INTERNO	CONTRATACIÓN	ECONOMICOS	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 estructurado	En la ocurrencia del evento	N/A	Supervisión de la ejecución del contrato.	Durante el proceso de contratación

7. LAS GARANTIAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACION.

AMPAROS EXIGIBLES	%	VALOR	VIGENCIA
Cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato estatal	20%	sobre el valor del contrato	Hasta la ejecución del contrato y durante cuatro (4) meses más.
Calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados	50%	sobre el valor del contrato	Hasta la ejecución del contrato y durante cuatro (4) meses más.

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

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"	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"

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


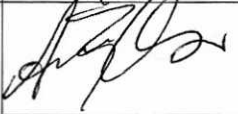
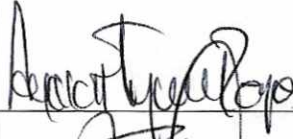

*De conformidad con lo establecido en los anexos 3 y 4 del Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación (M-MACPC-03).

"Salud – Calidad – Humanización"

9. RELACIÓN DE ANEXOS

Anexo: Cotizaciones
 Certificado de Disponibilidad presupuestal
 Ficha Técnica
 Certificado Almacen

10. DESIGNACIONES

DESIGNACIÓN	GRADO Y NOMBRE	CARGO	FIRMA
Gerente de Proyecto	MAYOR Ariadna Ramírez	JEFE INFORMATICA DE	
Comité Técnico Estructurador	INGENIERO FABIO ALVARADO	ADMINISTRADOR DE LA RED HOMIC	
Comité Jurídico Estructurador	ANGELA TUNJANO REYES	ABOGADA	
Comité Económico Estructurador	SERGIO A. ALZATE	ADMINISTRADOR DE EMPRESAS	 Sergio A. Alzate M. Administrador de Empresas Unipresarial T.P. 38662

V.bo. _____

V.bo. _____

"Salud – Calidad – Humanización"