

	DOCUMENTO DE CONDICIONES DE NEGOCIACION	CODIGO:
		VIGENCIA DESDE:
		VERSION:

BANCO FINANDINA / GEOCAPITAL

Objeto de la Negociación: Adquisición de Computadores de escritorio, relacionados en las fichas técnicas de producto que hacen parte integral de las condiciones de negociación y de la operación que se celebre en el mercado de físicos privados administrado por la Bolsa Mercantil de Colombia S.A. – BMC.

La compra se realizará bajo la modalidad de puja por (precio) en una sola operación con administración de garantías. Una vez cerrada la negociación el comisionista vendedor y su comitente deben informar los precios unitarios de cada uno de los productos que conforman la negociación.

A continuación se relacionan los productos a comprar:

TABLA CON RELACIÓN TOTAL DE COMPRA

41084 COMPUTADOR DE ESCRITORIO				
Item	Unidad de Medida	Producto	Cantidad	Marca
1	19"	MONITOR	70	DELL
2	N/A	CPU	70	DELL
3	N/A	TECLADO	70	DELL
4	N/A	MOUSE	70	DELL
5	N/A	CABLE DE PODER	70	Que cumpla norma
6	N/A	CABLE DE IMAGEN (CPU – MONITOR HDMI)	70	Que cumpla norma
Valor Total del Presupuesto antes de IVA				\$120.294.090

TABLA CON RELACIÓN POR UNIDAD

41084 COMPUTADOR DE ESCRITORIO				
Ítem	Unidad de Medida	Producto	Cantidad	Marca
1	UNIDAD	COMPUTADOR DE ESCRITORIO	70	DELL
<ul style="list-style-type: none"> - El monitor, teclado y mouse deben ser de la misma marca y color de los equipos ofertados . - Todo el equipo debe ser ensamblado por el fabricante 				
Valor Total del Presupuesto antes de IVA				\$120.294.090

1. OBJETO

	<p>Las características técnicas de los bienes se encuentran detalladas en las Fichas Técnicas de Producto (FTP) anexas a este documento. La Negociación se realizará en la modalidad de puja por (precio) y se realizará una sola Negociación con administración de garantías por la totalidad de los bienes relacionados.</p> <p>El mismo día del cierre de la negociación, el comitente vendedor deberá informar a través de su comisionista vendedor a la Sociedad Comisionista Compradora los precios unitarios e IVA de cada uno de los bienes que conforman el ítem y/o lote que cerró en rueda con el fin de liquidar los bienes entregados; los porcentajes de IVA deben ser informados a la Bolsa, con el objetivo de que sean expedidos en el respectivo comprobante de negociación.</p> <p>El comitente comprador podrá solicitar en la ejecución de la negociación la entrega de los bienes al comitente vendedor por encima o por debajo de la cantidad de bienes pactados en la rueda de negocios hasta en un diez por ciento 10%, previa aceptación del comitente vendedor.</p>
<p>2. <u>VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN</u></p>	<p>El valor máximo a pagar por los bienes a adquirir será de CIENTO VEINTE MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL NOVENTA PESOS M/CTE, valor que no incluye IVA de los bienes, ni comisiones, ni impuestos, ni tasas o gravámenes, costo de bolsa ni asiento en Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías.</p> <p>Una vez cerrada la negociación, la sociedad comisionista vendedora deberá informar los precios definitivos y sus respectivos IVA, el mismo día del cierre de la operación.</p> <p>El valor que se negocie se mantendrá fijo durante la vigencia de la Negociación.</p>
<p>3. <u>PLAZO PARA LA ENTREGA</u></p>	<p>La obligación de entrega de los bienes, objeto de adquisición se efectuará máximo treinta (30) días calendario a partir de la adjudicación, se aceptan entregan parciales, previa coordinación con el supervisor dela negociación asignado por el comitente comprador.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las entregas se harán en el sitio definido por el comitente comprador en el presente documento de condiciones de negociación en el horario de 07:00 am. a 10:00 am, de lunes a viernes (días no festivos) 2. El comitente vendedor deberá entregar junto con los productos la correspondiente FACTURA DE VENTA que cumpla con todos los requisitos legales a nombre del BANCO FINANADINA S.A. NIT 860.051.894-6, fichas técnicas, catálogos y manifiestos de importación de los bienes a entregar. <p>El supervisor de la negociación designado por el comitente comprador certificará dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes a la entrega total de cada bien, el recibo a satisfacción de los bienes, mediante acta suscrita para estos efectos, al tiempo con la Nota de Entrada de los bienes a cada uno de los almacenes del comitente comprador.</p>
<p>3 <u>SITIOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES</u></p>	<p>Los bienes serán entregados en las instalaciones del Comitente comprador en los horarios establecidos para ello en el presente documento de negociación en la siguiente dirección:</p> <p>Dirección: KM 17 CARRETERA CENTRAL DEL NORTE VIA BOGOTA – CHIA Ciudad: CHIA Contacto: HERNÁN NAVAS OJEDA</p> <p>Una vez se realice la entrega física de los bienes acordados y en los sitios establecidos, el comitente vendedor deberá atender de manera inmediata los requerimientos que realice el supervisor de la negociación, en relación con las novedades encontradas durante el proceso de entrega y recepción de los bienes.</p>
<p>4. <u>FORMA DE PAGO</u></p>	<p>La obligación de pago de la totalidad de los bienes, se realizará a través del SISTEMA de COMPENSACION Y LIQUIDACION DE GARANTIAS DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A. como se describe a continuación :</p> <ul style="list-style-type: none"> • El cien por ciento (100%) del valor total de la operación incluido I.V.A, el cual se pagará dentro de los cuarenta y cinco (45) días siguientes a la entrega total de los bienes objeto de la negociación, salvo se defina un

	<p>descuento por pronto pago no inferior al 5%, soportado en la factura del adjudicado que sea aceptado por el Banco.</p> <p>La documentación requerida para cada uno de los pagos es la siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Factura de Venta, cumpliendo con los requisitos de Ley. • Certificación y/o remisión de recibo a satisfacción de los bienes adquiridos, suscrita por el Supervisor designado, la cual será expedida a los ocho días (8) siguientes al recibo de los bienes. • Certificación de la garantía de calidad de los bienes y su extensión. • Certificación expedida por el Revisor Fiscal, cuando éste exista, de acuerdo con los requerimientos de ley, o por el Representante Legal, sobre el cumplimiento del pago de la persona jurídica a los sistemas de seguridad social integral (salud, riesgos laborales, pensiones) y aportes parafiscales (Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje), cuando a ello haya lugar. <p>Se entiende por recibo a “SATISFACCIÓN”, cuando los bienes entregados cumplen con todas las especificaciones técnicas y los plazos previstos, situación que generará la expedición de dicho documento por parte del supervisor de la negociación, el cual deberá ser presentado para el pago.</p> <p>La anterior documentación deberá ser radicada en el domicilio o sede principal Dirección General del Banco Finandina S.A., es decir, KM 17 carretera central del Norte Chía, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la entrega de los bienes.</p> <p>El pago al Comitente Vendedor depende de la oportunidad y calidad en la presentación de los documentos e información señalados, Por tanto, el Comitente Vendedor deberá tener en cuenta que la presentación deficiente y/o tardía podrá conllevar a una demora en el pago, Por esta falta, el Comitente Comprador no asumirá responsabilidad, ni obligaciones adicionales a las descritas en la presente ficha técnica y en todos los casos informará de manera oportuna al COMISIONISTA COMPRADOR y a la BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A.</p>
<p>5. <u>CASTIGOS Y/O DESCUENTOS</u></p>	<p>Por el hecho de participar y resultar adjudicatario de esta negociación, el COMITENTE VENDEDOR acepta y autoriza expresamente que en caso de que no realice alguna de las actividades a su cargo, o la realice de manera diferente a como fue pactado o a las normas técnicas que apliquen, o por fuera de los plazos acordados o de los previstos en la ley, el COMITENTE COMPRADOR le descuenta de los saldos a su favor o de cualquier suma que le fuere debida por el Comitente Comprador, la suma o porcentaje que se indica en este documento de condiciones de la negociación. El descuento procederá así: 10% del valor del requerimiento de entrega respectivo, cuando se presente, en relación con el mismo, incumplimiento en:</p> <ul style="list-style-type: none"> i). especificaciones técnicas de los bienes, ii). cantidad de los suministros, ii). sitio de entrega, iv). tiempo de entrega; <p>Se podrá hacer efectivo por cada situación o hecho constitutivo de incumplimiento, o por cada día en que tal incumplimiento se prolongue hasta un máximo de 15 días continuos en relación con cada situación o hecho; y se cargará a la factura correspondiente del periodo en que le fuere comunicado por el Administrador, cuyas funciones y delegaciones se aclararán en el presente documento en el aparte de Interventoría y/o Supervisión y/o Administración. Para que el descuento opere se surtirá el siguiente procedimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) El Coordinador designado por el COMITENTE COMPRADOR comunicará por escrito al COMITENTE VENDEDOR el hecho presentado, a través de los comisionistas comprador y vendedor. (ii) Recibida la comunicación, dentro de los 3 días hábiles siguientes, el COMITENTE VENDEDOR podrá indicar las razones por las cuales estima que no tiene responsabilidad en relación con el hecho comunicado. (iii) El Coordinador designado por el COMITENTE COMPRADOR analizará las explicaciones suministradas por el COMITENTE VENDEDOR, y, de resultar aceptables, se lo hará saber a éste; en caso contrario le comunicará que se procederá al descuento previsto en este aparte del documento de condiciones de la negociación (igual comunicación se dará en caso de que el COMITENTE VENDEDOR no indique razón alguna).

	<p>Si no existen saldos a favor del COMITENTE VENDEDOR para descontar las sumas que resulten de la aplicación de este aparte del documento de condiciones de la negociación, las mismas se harán efectivas con cargo al amparo de cumplimiento de la garantía respectiva. Si ni lo uno ni lo otro fuere posible, el COMITENTE COMPRADOR las cobrará por la vía ejecutiva, para lo cual el comprobante de negociación, junto con las comunicaciones a través de las cuales se agota el procedimiento previsto en este documento de condiciones de la negociación, prestará mérito de título ejecutivo.</p> <p>Por el hecho de hacer efectivo el descuento no se entenderán extinguidas las obligaciones emanadas de la Negociación, ni se eximirá al COMITENTE VENDEDOR de la indemnización de los perjuicios correspondientes, ni se impedirá al COMITENTE COMPRADOR efectuar registros negativos sobre el desempeño del COMITENTE VENDEDOR los cuales se podrán consignar con la respectiva certificación de experiencia.</p>
<p>6. <u>CONDICIONES Y OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA CORRESPONDIENTES AL COMITENTE VENDEDOR (DOCUMENTOS HABILITANTES)</u></p>	<p>A efectos de participar en la rueda de negociación, el Comisionista Vendedor deberá dirigir a GEOCAPITAL S.A., en la dirección Cra. 6 # 116-30 of.102 en la ciudad de Bogotá D.C., una comunicación firmada por el representante legal, donde certifique que ha verificado los requisitos para participar los cuales están establecidos en el presente documento y que su mandante cumple con los mismos, así como también que ha verificado que su mandante está en condiciones de entregar los bienes con el cumplimiento de los requisitos establecidos en cada una de las fichas técnicas de productos que forma parte integral de este documento, dicha comunicación debe ser entregada a más tardar un (1) día hábil antes a la rueda de negociación, antes de las 4:00 p.m.</p> <p>Una vez cerrada la negociación El comisionista vendedor que cierre la negociación, debe remitir la documentación de su mandante que se relaciona a continuación a más tardar al día siguiente de cerrada la negociación:</p> <p>REQUISITOS DE CARÁCTER JURÍDICO</p> <p>1. CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL</p> <p>Certificado de Existencia y de Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio o por la autoridad que corresponda, con fecha de expedición no superior a 30 días anteriores a la entrega de la documentación, en el cual de conformidad con la normatividad vigente se certifique su existencia y representación legal, donde conste que el objeto social permita celebrar y ejecutar el objeto de la presente negociación y que la duración de la sociedad no es inferior a la vigencia de la misma y un (1) año más, Igualmente deberá adjuntarse fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal de la persona jurídica.</p> <p>Si el representante legal, apoderado o representante no tiene facultades amplias y suficientes para negociar y contratar, deberá adjuntar el acta de la junta o asamblea de socios, o el documento que acredite estas facultades, situación que operará de la misma forma cuando tenga restricciones estatutarias para la constitución del consorcio o unión temporal.</p> <p>Para el caso de personas naturales, Certificado de Matrícula Mercantil expedido por la Cámara de Comercio o por la autoridad que corresponda, con fecha de expedición no superior a 30 días anteriores a la entrega de la documentación, en el cual de conformidad con la normatividad vigente donde conste que su actividad permita celebrar y ejecutar la negociación, Igualmente deberá adjuntarse fotocopia de la cédula de ciudadanía de la persona natural.</p> <p>En el caso de Consorcios, Uniones Temporales o cualquier otra forma de asociación se deberá allegar el documento de constitución de la unión temporal o del consorcio en virtud del cual expresan su voluntad de presentarse a la negociación en forma conjunta adjuntando los certificados de existencia y representación legal de cada una de las personas jurídicas que lo conforma, así como el certificado de matrícula mercantil en caso de que este integrado por personas naturales, fotocopia de la cédulas de los representantes legales de la personas jurídicas y naturales que lo conforman, Dentro del escrito privado de conformación del consorcio o unión temporal se designará el representante legal que representará a los miembros del consorcio así como el término de duración de la figura asociativa, en caso de unión temporal se deberá indicar el porcentaje de participación de cada uno de sus integrantes.</p> <p>2. CEDULA DEL REPRESENTANTE LEGAL</p> <p>Para verificar que el comitente vendedor se encuentra debidamente representado, éste deberá allegar fotocopia de la cedula de ciudadanía del representante legal ampliada al 150%.</p>

3. PAZ Y SALVO APORTES PARAFISCALES, SEGURIDAD SOCIAL Y CONTRATO DE APRENDIZAJE

Certificación expedida por el revisor fiscal cuando corresponda según el tipo societario, o por el representante legal, en el cual se señale que la sociedad ha cumplido en los últimos seis (6) meses con las obligaciones sobre el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social (Salud, Pensiones, Riesgos laborales) y aportes parafiscales (ICBF, SENA y Cajas de Compensación Familiar), de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, Así mismo, deberá allegar Certificación de Paz y Salvo sobre contrato de aprendizaje, expedida por el revisor fiscal o el representante legal, según corresponda.

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

4. REGISTRO UNICO TRIBUTARIO – RUT

Documento de inscripción en el RUT, Expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales –DIAN, Para el caso de Consorcios o Uniones temporales, si es adjudicada la negociación a alguno de estos, deberá presentar el RUT o la constancia de trámite dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la negociación.

5. ANTECEDENTES FISCALES Y DISCIPLINARIOS

Certificación que en tal sentido expidan las autoridades competentes, No deberá aparecer, el comitente vendedor (persona natural o jurídica) y/o su representante legal reportado en el Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República, de conformidad con lo exigido por el artículo 60 de la Ley 610 de 2000, No deberá aparecer, el comitente vendedor (persona natural o jurídica) y/o su representante legal con antecedentes disciplinarios, para el efecto deberá presentar el certificado que expide la Procuraduría General de la Nación, El comitente vendedor deberá Presentar los documentos a que haya lugar expedidos por la Contraloría General de la República y la Procuraduría General de la República

6. INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES DEL VENDEDOR

El comitente vendedor deberá hacer entrega de Certificación expedida por el representante legal bajo la gravedad del juramento donde certifique que ni él ni la persona jurídica que representa se encuentran incurso en causal de Inhabilidad e Incompatibilidad para contratar con entidades estatales, con fecha de expedición no superior a 30 días anteriores a la fecha de entrega de la documentación.

7. INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES COMISIONISTA VENDEDOR

El Comisionista vendedor deberá allegar Certificación expedida por el representante del comisionista vendedor de no encontrarse incurso en causal de Inhabilidad e Incompatibilidad para contratar, con fecha de expedición no superior a 30 días anteriores a la fecha de entrega de la documentación.

CONDICIONES FINANCIERAS PREVIAS

Se verificará la capacidad financiera de los comitentes vendedores, en el Certificado de Inscripción, Clasificación y Calificación – RUP, correspondiente a los estados financieros con corte a diciembre 2016.

Tratándose de comitentes no inscritos en el RUP se debe acreditar la capacidad financiera con los estados financieros con corte a diciembre 2016.

CAPACIDAD FINANCIERA

INDICADOR	CONDICION	VALOR DEL INDICADOR
-----------	-----------	---------------------

LIQUIDEZ (AC/PC)	Mayor o Igual a	1.43
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (PT/AT)	Menor o Igual a	60%
RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES (UTO /GI)	Mayor o Igual a	1.0

Dónde: AC: Activo Corriente, PC: Pasivo Corriente, AT: Activo Total, PT: Pasivo total, UTO: Utilidad Operacional, GI: Gastos sobre Intereses.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

INDICADOR	CONDICION	VALOR
RENTABILIDAD DEL ACTIVO (UTO/AT)	Mayor a	0
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (UTO/Patr)	Mayor a	0

Dónde: AT: Activo Total, Patr: Patrimonio, UTO: Utilidad Operacional.

Se considera que el comitente vendedor cumple con la capacidad financiera solicitada y que está en condiciones de participar en la negociación, si obtiene en cada indicador los valores anteriormente establecidos.

A continuación se muestra la formula de cómo se deberá realizar el cálculo de los Indicadores Financieros para Uniones Temporales o Consorcios, el criterio de revisión será:

• De acuerdo a la sumatoria de las partidas individuales, como el siguiente ejemplo: $Liquidez = \frac{AC\ 1 + AC2}{PC1 + PC\ 2}$

REQUISITOS DE EXPERIENCIA

8. ACREDITACIÓN DE EXPERIENCIA

El comitente vendedor deberá acreditar experiencia en la fabricación y/o comercialización de los BIENES similares a los del objeto de la presente negociación. Para ello entregará mínimo cinco (5) certificados de experiencia de contratos ejecutados (entiéndase totalmente cumplido el objeto contractual) en Colombia con fecha posterior a enero de 2014, cada una por el 100% del presupuesto asignado a la presente negociación.

9. EXPERIENCIA EN NEGOCIACIONES POR BOLSA.

En caso de experiencia en negociaciones en el escenario de Bolsa, se deberá aportar certificación emitida por la sociedad comisionista compradora de dicha negociación, y deberá allegar copia legible del comprobante de negociación, la certificación deberá indicar los siguientes aspectos:

- Objeto de la negociación.
- Número de la operación.
- Valor de la Operación.
- Calificación. (Si la certificación es expedida por el Departamento de Operaciones, deberá incluir si cumplió o no).
- Fecha de Operación.
- Nombre o razón social del comitente vendedor indicando dirección y teléfonos actualizados.

En el caso que la sociedad comisionista compradora en dicha negociación no se encuentre activa en el escenario de Bolsa, la certificación será expedida bajo los mismos términos por el Director de la Unidad de Gestión de Operaciones de la BMC Bolsa Mercantil de Colombia, previa solicitud de la sociedad comisionista que está actuando por el de Operaciones de la BMC, dicha solicitud deberá efectuarse con la anticipación debida.

El comitente comprador, se reserva el derecho de verificar el contenido de las certificaciones que presente el comitente vendedor y de solicitar aclaración e información sobre las mismas en caso de requerirse.

10. DOCUMENTO DE ACTUALIZACION TECNOLOGICA

Documento emitido por el representante legal del comitente vendedor con fecha de expedición no mayor a cinco (5) días antes de la fecha de la presentación de la documentación en donde se manifiesta que: En caso de presentarse una actualización tecnológica en el hardware y/o software, que forme parte de la solución propuesta en cualquier momento anterior a la entrega definitiva, el comitente vendedor deberá entregar los elementos actualizados, contando con autorización del comitente comprador y sin que esté incurra en costo adicional alguno, Se entiende que hay una actualización tecnológica en cualquiera de los elementos ofrecidos cuando se presenta una nueva versión en el mercado, En cualquier caso el comitente vendedor no podrá ofrecer equipos, partes o programas que estén discontinuados por el fabricante original.

11. CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD DE REPUESTOS Y SUMINISTROS

El comitente vendedor que ofrezca marcas de fabricación extranjera, deberá acreditar mediante certificación emitida por el fabricante o representante en Colombia de los equipos ofrecidos, con fecha de expedición no mayor a cuarenta y cinco (45) días calendario de la fecha de presentación de la documentación para la negociación, la existencia de la representación de la marca y respaldo de repuestos y suministros en Colombia, mínimo por tres (3) años.

12. BIENES OFRECIDOS IMPORTADOS

El comitente vendedor deberá allegar carta de compromiso con fecha de expedición no mayor a Cuarenta y Cinco (45) días calendario de la fecha de presentación de la documentación para la negociación y suscrita por su Representante Legal, en la que se compromete a cumplir con las exigencias fiscales y aduaneras para el proceso de importación de aquellos bienes ofrecidos importados.

13. GARANTIA FABRICANTE

Para los ítems ofertados en hardware y todos sus componentes, el comitente vendedor deberá entregar una certificación expedida por el representante del fabricante en Colombia firmada por el representante legal o el representante comercial, en donde certifique que la garantía de los equipos ofrecidos, sea de cómo mínimo Tres (3) años para los equipos de cómputo a adquirir de acuerdo a las condiciones estipuladas en la ficha técnica de cada producto dentro de la negociación contados a partir de la fecha del acta de recibo a satisfacción por parte de la supervisión dela negociación

En el caso que los fabricantes no den todo el tiempo de garantía solicitado, el comitente vendedor deberá suscribir una certificación firmada por el representante legal donde asume el tiempo restante de la garantía que el fabricante no certifica.

14. CERTIFICADO DE DISPOSICIÓN FINAL

El comitente vendedor deberá entregar certificado o carta de compromiso expedida por el fabricante sobre la disposición final de los elementos técnicos que puedan ser cambiados a los equipos en aplicación de la Garantía, durante el tiempo de la misma. Esto solo aplica para los ítems de hardware.

15. CERTIFICACIÓN DE LA SUCURSAL AUTORIZADA POR EL FABRICANTE EN COLOMBIA

El comitente vendedor entregará certificación de la sucursal autorizada por el fabricante en Colombia firmada por el representante legal o representante comercial, donde conste que cuenta con centros autorizados de servicio en la

ciudad donde se ubica el Sitio de Entrega, Ésta certificación debe ser expedida con una antelación máxima de (30) treinta días calendario a la fecha de la operación de mercado abierto. Solo aplica para equipos de cómputo y dispositivos (mouse, teclado, disco duro y demás partes que conforman los kits de equipos).

Se aceptan centros autorizados de servicios en diferentes ciudades del país, Es importante resaltar que los costos para atender los casos de soporte serán asumidos por el comitente vendedor.

El fabricante de los equipos ofertados debe certificar el cumplimiento de las garantías y el servicio posventa con una red de servicios a nivel nacional, con sus datos de contacto, entiéndase como nombre del establecimiento, dirección, teléfono, correo y persona de contacto.

Se debe allegar una certificación emitida por el representante legal del fabricante en Colombia de los computadores ofertados, donde certifique que tiene agencia o sucursal con presencia en Colombia y con cobertura a nivel nacional de por lo menos 4 años anteriores a la operación en Bolsa.

16. CERTIFICACION DISTRIBUIDOR AUTORIZADO DE EQUIPOS

El comitente vendedor deberá presentar certificación expedida por parte del fabricante con fecha no superior a los cinco (5) días hábiles anteriores a la entrega de documentación, donde se le acredite como distribuidor autorizado de los equipos y prestador autorizado de servicio del bien.

17. RECOLECCIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL SEGURA DE LOS RESIDUOS DE APARÁTOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS

El comitente vendedor, deberá presentar certificación expedida por el representante Legal, en la cual se acredite el cumplimiento del PROGRAMA DE RECOLECCION Y GESTION AMBIENTAL SEGURA, En caso de cerrar la negociación este será entregado a la entidad en un tiempo no mayor a 15 días calendario, deberá entregar la descripción de estrategia de gestión RAEE y presentar actas de reuso, reacondicionamiento, reparación, re manufacturación, donación y/o tratamiento para disposición final.

El comitente vendedor en su calidad de productor/comercializador y por el principio de responsabilidad extendida del productor deberá garantizar, directamente o a través de terceros que actúen en su nombre, un sistema de recolección y gestión ambientalmente segura de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos RAEEs, una vez estos han finalizado su vida útil dentro de la Entidad (reuso, reacondicionamiento, reparación, re manufacturación, donación, tratamiento para disposición final) cumpliendo la normatividad nacional vigente incluyendo para ello puntos de retoma en las instalaciones del Banco y cumpliendo las disposiciones legales establecidas en el Decreto 1512 de 2010 y la Ley 1672 de 2013.

18. CARTA DE COMPROMISO SUSCRITA POR EL REPRESENTANTE LEGAL DEL MANDANTE VENDEDOR

El comitente vendedor bajo la gravedad del juramento, deberá acreditar mediante escrito la aceptación y el cumplimiento de las siguientes condiciones a efectos de poder participar en la rueda de negocios que se realice en tal sentido:

- Dentro del período de garantía el adjudicatario realizará como mínimo un (1) mantenimiento preventivo anual en sitio, a todos los equipos entregados en las fechas acordadas con el supervisor dela negociación, programadas por lo menos con 30 días de anticipación, El primer mantenimiento se deberá realizar entre el mes 11 y 13 de haberse recibido los equipos.
- Dentro del periodo de garantía el comitente vendedor suministrará todos los repuestos nuevos de iguales o superiores características a los originales, sin costo alguno para el comitente comprador, con el fin de garantizar el correcto funcionamiento del equipo.
- Dentro del período de garantía el horario de atención para el mantenimiento preventivo y correctivo, será de las 07:00 a las 18:00 horas los días hábiles.
- Dentro del periodo de garantía, el comitente vendedor iniciará las labores de evaluación técnica del caso de soporte, dentro de las dos (2) horas siguientes a la recepción de la solicitud, Cuando se trate de labores de mantenimiento correctivo, el diagnóstico deberá ser dado dentro de las 24 horas siguientes a la atención de la llamada, para ciudades principales y dentro de las 72 horas siguientes a la atención de la llamada para

	<p>ciudades intermedias y poblaciones apartadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dentro del periodo de garantía, el adjudicatario reparará el equipo y/o dejará en perfecto estado de funcionamiento en un tiempo de respuesta máximo de 72 horas, • Dentro del período de la garantía, en caso que la reparación del equipo demore más de setenta y dos (72) horas, el comitente vendedor suministrará en forma inmediata un equipo de soporte de iguales o superiores características durante el tiempo que dure la reparación. • Dentro del período de la garantía, si pasados dos (2) meses el equipo objeto de la reparación no ha sido entregado en perfecto estado de funcionamiento, el adjudicatario en forma inmediata debe reemplazarlo por uno nuevo de iguales o superiores características, sin costo alguno para el comitente comprador. • El comitente vendedor deberá entregar una certificación del fabricante en donde especifique el cumplimiento de las normas ambientales nacionales e internacionales, • Para todos los equipos se requiere que el mandante vendedor se comprometa a realizar la entrega en los sitios definidos por la Entidad. <p>19. FICHA TECNICA DE PRODUCTO</p> <p>El comitente vendedor deberá aportar la Ficha Técnica de Producto a entregar. Adicionalmente deberá hacer entrega de un cuadro comparativo entre las especificaciones técnicas solicitadas en la ficha técnica del producto y las especificaciones técnicas del producto a entregar, incluyendo marca y modelo, con el fin de facilitar el ingreso de los productos al almacén.</p> <p>GEOCAPITAL S.A., comunicará a la BMC, las sociedades comisionistas vendedoras habilitadas para participar, sin que la Bolsa tenga responsabilidad alguna con relación a la revisión de los cumplimiento o por el incumplimiento de los requisitos que deben acreditar dichas SCB respecto de sus comitentes vendedores.</p> <p>Una vez adjudicada la operación, los documentos soporte del Comitente Vendedor serán enviados a por la sociedad comisionista vendedora de la operación a GEOCAPITAL S.A. a más tardar al día hábil siguiente a la negociación, para que a su vez esta los remita al Comitente Comprador a más tardar a los dos (2) días hábiles siguientes a la negociación, para la revisión y aceptación de los mismos para lo cual contará con un máximo de cuatro (4) días hábiles contados a partir de la fecha de la negociación.</p> <p>Si vencidos estos cuatro (4) días hábiles después del cierre de la negociación la sociedad comisionista compradora no solicita la declaratoria de incumplimiento conforme a lo señalado anteriormente se entenderá que los documentos que acreditan los requisitos del comitente comprador fueron aceptados y la operación deberá cumplirse en entrega y pago conforme a lo acordado.</p> <p>No obstante lo anterior, en el evento en que se presente incumplimiento de la operación derivado del incumplimiento de las obligaciones referidas en el presente numeral, dado que éstas no son compensables por la entidad que realice la compensación y liquidación de las operaciones, dicho incumplimiento no se someterá a lo señalado por su reglamento.</p>
<p>7. Obligaciones del comitente comprador</p>	<p>Para la ejecución de la Negociación, el COMITENTE COMPRADOR se obliga a:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tramitar y efectuar los pagos al COMITENTE VENDEDOR dentro de los términos establecidos 2. Facilitar oportunamente el acceso a la información requerida por el COMITENTE VENDEDOR para la ejecución de la Negociación. 3. Conceder los permisos necesarios para el ingreso del personal del COMITENTE VENDEDOR a las instalaciones del COMITENTE COMPRADOR.
<p>8. Obligaciones del comitente vendedor</p>	<p>Para la ejecución de la Negociación, El COMITENTE VENDEDOR está obligado a:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir las normas y especificaciones técnicas contenidas en las condiciones de negociación y en las fichas técnicas de producto. 2. Por consiguiente, se obliga a entregar los bienes a satisfacción de COMITENTE COMPRADOR según lo

	<p>previsto en la Negociación.</p> <p>Sin perjuicio de la respectiva garantía exigida en este documento de condiciones de negociación, el COMITENTE VENDEDOR responderá por la calidad de los bienes objeto de la operación.</p>
<p>9. Garantías a cargo del comitente vendedor</p>	<p>El comitente vendedor, deberá suscribir y otorgar a favor del BANCO FINANADINA S.A. NIT- 860.051.894-6, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la rueda de adjudicación, las siguientes garantías:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EL CUMPLIMIENTO DE LA NEGOCIACION: Por un valor equivalente al treinta (30%) del valor total de la negociación incluido IVA, Deberá así mismo, tener una vigencia igual a la ejecución de la negociación y de sus prórrogas si las hubiere, término contado a partir de la fecha de celebración de la rueda de negociación y cuatro (4) meses más. • CALIDAD DE LOS BIENES SUMINISTRADOS: Por un valor equivalente al Cincuenta (50%) del valor total de la negociación incluido IVA, con vigencia por el plazo total de ejecución y tres (3) años más. <p>Estas garantías cubren los riesgos asociados a las obligaciones no compensables y descritas en la presente Ficha Técnica de Negociación, En todo caso, corresponderá al comitente comprador que las solicita, realizar todos los actos de verificación, estudio, seguimiento, ejecución y custodia así como todos los demás actos que sean necesarios para la efectividad de las mismas,</p> <p>Dicha póliza debe constituirse y remitirse a las oficinas de GEOCAPITAL S.A. a más tardar tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de cierre de la negociación, Para la respectiva aceptación por parte del comitente comprador.</p>
<p>10. Interventoría o Supervisión</p>	<p>La (el) Funcionaria (o) del Comitente Comprador es Hernán Navas Ojeda, gerente administrativo y Financiero.</p>