



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CODIGO: J.CP.F125
VERSIÓN: 04

FECHA DE EMISION: 05/02/2021

FECHA ULTIMO CAMBIO: 08/09/2022

Página 1 de 29

MODALIDAD DE CONTRATACIÓN:

INVITACIÓN A COTIZAR

INVITACIÓN PRIVADA

INVITACIÓN PÚBLICA

CONTRATAR EL ARRENDAMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA DE RED, ALMACENAMIENTO Y COMPUTO QUE ACTUALICE, MANTENGA Y MEJORE EL DESEMPEÑO DE LA TOPOLOGIA DE RED ACTUAL DE PEOPLE CONTACT S.A.S. EN REESTRUCTURACIÓN

1. Objetivo

Objetivo de los términos de referencia

People Contact S.A.S en Reestructuración, se constituyó como una sociedad de economía mixta indirecta, del orden municipal, de segundo grado, vinculada al Municipio de Manizales, conforme a lo establecido en la Ley 489 de 1998, al Código de Comercio y demás normas concordantes y complementarias, cuya actividad está sometida al control y vigilancia del Municipio de Manizales, autorizada por el Consejo Directivo y los estatutos del Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Manizales, Infi-Manizales, contenidos en el Acuerdo No. 292 del 6 de agosto de 1997 del Concejo Municipal de Manizales, previa iniciativa del Alcalde del mismo Municipio y con su autorización según consta en acta del Consejo de Gobierno Municipal de Manizales. En el año 2011 se realiza e inscribe su transformación de la sociedad al tipo de las S.A.S.

El capital accionario público es inferior al 90% del total del capital social. En consecuencia, el régimen legal aplicable a la contratación de People Contact tiene soporte legal en la ley 80 de 1.993, que le remite a través de la ley 1150 de 2007 y sus decretos reglamentarios a un régimen especial y a las disposiciones comerciales y civiles de las empresas industriales y comerciales del estado y de las sociedades de economía mixta para la celebración de contratos cuando su actividad se encuentra en competencia con el sector privado, situación que faculta a la empresa para actuar mediante su propio régimen de contratación teniendo en cuenta las normas civiles y del derecho comercial sin desconocer los principios generales de contratación, estando facultada para celebrar contratos de compraventa, permuta, suministro, arrendamiento de los bienes y servicios, prestación de servicios, contratos de obra, insumos, materias primas y bienes intermedios para la obtención de los mismos, los materiales y equipos que se empleen directamente para la producción de bienes y servicios o prestación de servicios, los relativos al mercadeo de sus bienes y servicios, y en general todo tipo de contratación que aporte al buen funcionamiento de la entidad.

Mediante la Ley 1150 del 16 de julio de 2007 y sus decretos reglamentarios, se contemplaron diferentes medidas para la eficiencia, eficacia, transparencia, economía, rendición de cuentas, manejo de riesgos y publicidad, entre otros, siendo necesario introducir mecanismos excepcionales para las sociedades de economía mixta y regulando el procedimiento de contratación estatal.

La misma ley 1150 de 2007 en concordancia con sus Decretos reglamentarios sobre las



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CODIGO: J.CP.F125
VERSIÓN: 04

FECHA DE EMISION: 05/02/2021

FECHA ULTIMO CAMBIO: 08/09/2022

Página 2 de 29

modalidades de selección, publicidad y selección objetiva, ratificó las excepciones de aplicación del Estatuto de Contratación Estatal para las sociedades de economía mixta con competencia directa Nacional o Internacional.

People Contact tendrá como objeto social principal: “1. La prestación de servicios de Call Center a empresas nacionales y extranjeras tales como: servicio al cliente, televentas, cobranzas, líneas de atención, servicio de información por operadora, actualizaciones de bases de datos, atención de líneas de respuesta directa, atención de líneas de pedido, realización de encuestas, investigaciones y sondeos, tele marketing, televenta, servicios de marketing y mercadotecnia, atención de peticiones, quejas y reclamos, y en especial todos aquellos que puedan ser articulados en centros de teleatención o en plataformas tecnológicas, telefónicas asistidas, ya sea para clientes propios o de terceros, a través de agentes de atención o de cualquier otro medio técnico actual o futuro que pudiera desarrollarse sea propio o de terceros. Para la realización de estas actividades podrá disponer de diferentes medios de interacción con los clientes tales como teléfono, internet, fax, video, correo convencional y correo de voz. Igualmente, la sociedad podrá proveer todos los procesos de front y back office necesarios para la recepción, trámite, empaquetamiento y logística de los servicios que se le prestarán a los clientes de acuerdo a sus requerimientos. 2. La prestación de servicios de gerencia, consultoría y asesoría al cliente referidos a todos los procesos relacionados con la gestión de centros de atención de llamadas o centros de contacto para la atención al público. 3. La comercialización directa e indirecta de cualquier tipo de producto, por cuenta propia o de terceros a través de mecanismos diversos de comunicación tales como teléfonos, radio, televisión, periódicos, diarios, revistas, catálogos, entre otros. 4. La prestación de servicios de bases de datos tales como gestión, administración, actualización, desarrollo, análisis y segmentación de bases de datos propios o de terceros. 5. La prestación de servicios informáticos tales como: diseño y desarrollo de software para aplicaciones para equipos de cómputo; comercialización, actualización y mantenimiento de aplicaciones; evaluación de sistemas y equipos; diseño y desarrollos de sitios web, entre otros. Para el efecto podrá instalar, establecer, usar, ampliar, operar y explotar redes, sistemas, equipos, soportes lógicos y demás tecnologías disponibles en el mercado para el procesamiento y administración de la información. 6. Hacer la organización, operación, prestación y explotación de las actividades y servicios de telecomunicaciones tales como valor agregado, tecnologías inalámbricas, servicios de alojamiento de aplicaciones informáticas, servicios de data center, servicios de operación de redes privadas de telecomunicaciones y operaciones totales del sistema de información y cualquier servicio calificado como de telecomunicaciones, comunicaciones e información dentro del territorio nacional y en conexión con el exterior empleando para ello bienes, activos y derechos propios o ejerciendo el uso y goce sobre bienes, activos y derechos de terceros. 7. La prestación de servicios de asesoría técnica, mantenimiento de equipos y redes y consultoría en los ramos de la electricidad, electrónica, informática, telecomunicaciones y afines. 8. Promover y participar en proyectos de educación, formación científica e investigativa y desarrollo de productos, que generen soluciones aplicables a sectores empresariales e institucionales. 9. Promover y participar en proyectos medio ambientales, de desarrollo sostenible y otros que contribuyan a cumplir el balance social de la empresa. 10. Gestionar, promover, construir, dotar y en general realizar cualquier otra actividad relacionada con la de adecuación, equipamiento y

construcción de obras civiles de infraestructura física y/o tecnológica para fines propios o/de terceros, con facultades para realizar estas actividades directamente, y/o a través de terceros. 11. Comprar, vender, distribuir, suministrar, importar y exportar toda clase de bienes y servicios, mercancías, productos, insumos, materias primas, equipos técnicos, tecnológicos y todo tipo de artículos necesarios para el desarrollo de su objeto social. 12. Realizar procesos de gestión, selección, promoción y administración del talento humano, dentro de los distintos esquemas de contratación, para el normal desarrollo de las competencias y los programas de bienestar laboral. 13. Ofrecer, desarrollar, ejecutar, intervenir, supervisar y suministrar soluciones técnicas y tecnológicas. 14. Actuar como agente comercial, representante, corredor, mandatario o comisionista de cualquier tipo de operaciones comerciales”.

En desarrollo de su objeto principal la sociedad podrá: “1) Celebrar todo tipo de contratos, acuerdos o convenios y subcontratar con el sector público o privado, nacional o extranjero. 2) Participar en licitaciones, concursos públicos y privados, nacionales e internacionales para celebrar todo tipo de contratos, con personas naturales o jurídicas del país o del exterior. 3) Ceder total o parcialmente sus derechos a terceros y adquirirlos de la misma manera; en los casos de negocios o contratos que adquiera o sea cesionaria, debe mediar una previa evaluación independiente de debida diligencia de los negocios adquiridos o los contratos que actúa como cesionaria; 4) Formar parte de otras entidades, asociaciones, sociedades, uniones temporales o consorcios que adelanten o no actividades semejantes o complementarias. 5) Adquirir, enajenar, gravar, administrar, tomar y dar en arriendo toda clase de bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporeales para el desarrollo de su objeto social. 6) Intervenir como acreedora o como deudora en todo tipo de operaciones de crédito, en moneda nacional o extranjera, suscribir los contratos correspondientes y constituir las garantías a que haya lugar, con la autorización expresa de la Junta Directiva cuando supere la capacidad de contratación del Gerente. 7) Bajo ninguna circunstancia la sociedad podrá constituirse en garante de las obligaciones personales de los accionistas. 8) Girar, endosar, aceptar, asegurar, cobrar, pagar y realizar todo tipo de operaciones sobre títulos valores e instrumentos negociables. 9) Formular ante la administración pública en todos los órdenes y organismos internacionales solicitudes o peticiones necesarias para el desarrollo del negocio. 10) Solicitar y obtener licencias para la importación de equipos necesarios para el desarrollo de las labores previstas en el objeto social. 11) Promover e intentar acciones legales judiciales, prejudiciales y extrajudiciales, y atender los que se promuevan contra la sociedad. 12) Hacer inversiones en acciones o derechos sociales, en bonos, en fondos de inversión y en toda clase de instrumentos de deuda pública. 13) Emitir bonos y comercializarlos en mercados nacionales e internacionales cumpliendo las regulaciones estatutarias y legales. 14). En general celebrar, realizar y ejecutar todos los contratos, actos, hechos y obligaciones relacionados con la existencia y funcionamiento de la sociedad, lo mismo que realizar todas las actuaciones preparatorias, complementarias, convenientes o necesarias para el cumplimiento de su objeto social, y en general puede realizar cualquier actividad lícita”.

People Contact es una empresa de Manizales con presencia a nivel nacional que construye relaciones de largo plazo basadas en confianza, acompañamiento y personalización en operaciones de contact center, tecnología, telecomunicaciones, desarrollo de software, ciencia de datos y Renting; contribuyendo a la generación de empleo y de tejido empresarial

de base tecnológica al servicio de la sociedad, proyectándose a nivel nacional como uno de los mejores proveedores de servicios tercerizados y especializados en: contact center, BPO, Renting de infraestructura y tecnología, desarrollo tecnológico y procesos de gestión y desarrollo del talento humano, con un modelo de negocio sostenible que contribuya al crecimiento económico de la región por ser una fuente consistente y continua en la generación de empleo y fortalecimiento de la industria TI.

En el desarrollo de las actividades comerciales en competencia con el sector privado y/o público, nacional o internacional, se pretende:

Realizar un arrendamiento de la infraestructura tecnológica con la que opera actualmente People Contact S.A.S ya que ha cumplido su ciclo de vida frente garantía con fabricantes y es parte fundamental de nuestra organización actualizar los equipos de comunicación y almacenamiento que permitan ser competitivos en este sector de las tecnologías y para ello se realizó un estudio de toda la infraestructura de comunicaciones y software en People Contact S.A.S por un ingeniero experto externo, el cual describe detalladamente la situación actual y las sugerencias que hace, a fin de buscar nuevos negocios y mejorar los márgenes de rentabilidad frente a las necesidades actuales del mercado y que de acuerdo a nuestra naturaleza de prestador de servicios se ve la necesidad de actualizar y estar a la vanguardia de nuevas tecnologías que permitan tener flujos de tráfico y demanda de alto procesamiento. Cabe resaltar que el estudio realizado en la infraestructura de People Contact S.A.S, muestra claramente la situación actual y las posibles soluciones que nos permitan estar nuevamente con un portafolio actualizado, seguro y sostenible, el cual se adjunta como **Anexo A. (Estudio de Infraestructura)** y complementa detalladamente las necesidades. Entre la infraestructura de comunicaciones se identifican equipos de red con más de 20 años de antigüedad y la totalidad de los equipos de red sin soporte de fabricante ni garantía del mismo. Lo anterior muestra la crítica situación en la que se encuentra la entidad y la obsolescencia de red. La velocidad a nivel LAN es 10/100 Mbps y a nivel de CORE y equipos de seguridad perimetral 100/1000 Mbps, lo que afecta en gran parte la tasa de transferencia de datos en la red de área local. En el caso de las granjas de servidores virtualizados, al tener estas velocidades a nivel de red, generan cuellos de botella y por ende lentitud en el rendimiento y procesamiento de los datos situación que aumenta los tiempos de respuesta ante procesos y calidad en el servicio para el cliente final.

En cuanto a la capa de servidores de la entidad se observa el mismo panorama de obsolescencia, siendo este aún más crítico, ya que sobre la capa de infraestructura se evidencian servicios de virtualización de host, servicios de administración, servicios de almacenamiento y servicios de backup.

Dichos servicios soportan la operación de la entidad, en cuanto al tema de telefonía para los clientes que contratan, página web, directorio activo, desarrollo de plataforma, plataforma financiera y de gestión de recurso humano, almacenamiento de datos, entre otros.

Al tener la infraestructura de servidores y de almacenamiento sin garantía ni soporte del fabricante, la entidad tiene como estrategia la compra de partes remanufacturadas con terceros, esto genera una afectación en la continuidad de negocio a largo plazo y deficiencias

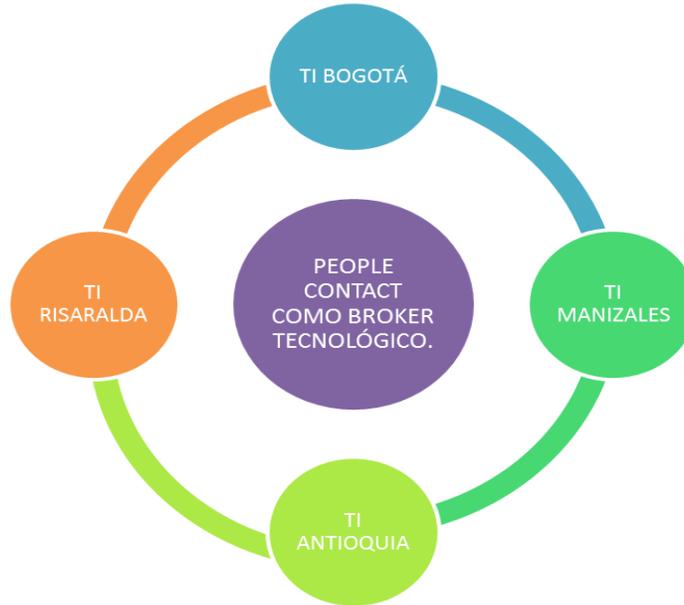
en el datacenter como línea de servicio ante futuros clientes de esta línea de negocio, de allí sale la necesidad de que el arrendamiento que se realice sea hiper convergentes que permitan optimizar espacio en datacenter, disminuir costo de licenciamiento, disminuir costos de soporte y unificar ecosistemas tecnológicos bajo un mismo fabricante y punto de contacto, lo anterior debido a que las tecnologías convencionales implicarían comprar capa de servidores, capa de unidades de almacenamiento, capa de redes y comunicaciones, adicionalmente capa de servicios de backup, generando así sobre costos en la infraestructura, complejidad de la administración de la misma y encarecimiento de su administración por los niveles de soporte que se tenga que adquirir con los fabricantes para garantizar tiempos de respuesta efectivos.

Dentro de la visión estratégica de transformación de People Contact hacia una empresa de tecnologías 4.0 es clara la necesidad renovar la infraestructura tecnológica actual toda vez que cuenta en la mayoría de sus equipos con más de 10 años de obsolescencia, inclusive en un estudio del año 2020 que se contrató con la empresa Adylog **Anexo B. (Estudio financiero)** una de las recomendaciones era la de renovar dicha infraestructura. Del mismo modo la administración de People Contact presentó a la junta directiva un modelo de TI en donde se evidencia que la organización debe apostarle desde la estrategia comercial a convertirse en un "Broker tecnológico" y desde allí buscar aliados estratégicos y desarrollar líneas de negocio en la Unidad de TI que apunten a temáticas de ciudades inteligentes, específicamente en líneas de seguridad ciudadana y movilidad; estos nuevos retos implican tener a disposición tecnologías de redes de datos, cómputo y almacenamiento que permitan procesar información de manera eficiente y rentable y que luego se pueda inferir conocimiento por medio de técnicas de analítica descriptiva y predictiva para poner en el mercado productos de software de una mayor sofisticación por ende una mayor rentabilidad para la empresa

Desde el 2021 y con aprobación de junta directiva, People Contact cuenta con un modelo de negocio para la unidad de negocios de TI, que centra la participación de la organización en el ecosistema como un Broker tecnológico, este modelo garantiza:

- Trabajar con el ecosistema de TI y no competir con el mismo.
- Tener mayores capacidades a través del ecosistema.
- Posibilidad de tener aprendizajes tecnológicos mediante el acompañamiento en las implementaciones.
- Tener mayor capilaridad.
- Posibilidad de estar en mercados como el de Bogotá mediante la asociación con el ecosistema.

- Tener más posibilidades de negocios mediante el desarrollo de acuerdos comerciales, alianzas, etc.



Adicional a lo descrito previamente, en otro de los estudios realizados a People Contact por el proveedor ADYLOG, se sugiere:

- ✓ Dadas las características del sector y de los jugadores de talla mundial en el mercado colombiano, es crítica la estrategia de inversiones que defina People Contact, tanto en Tecnología como en desarrollo del talento humano. Este aspecto es especialmente sensible, dadas las condiciones de operación e inversión de los últimos años de People Contact y el estado del parque informático actual.
- ✓ Con el fin de propender por el crecimiento en ingresos requerido para hacer sostenible la empresa y generar la caja que permita cumplir con el Acuerdo de Reorganización, es necesario que People Contact genere estrategias comerciales agresivas y rentables, teniendo en cuenta las expectativas de crecimiento nacional y mundial para el sector de BPO.
- ✓ La consecución de nuevos negocios que permitan maximizar la utilización de la capacidad instalada (áreas, equipos, personal) con mínimas inversiones adicionales, será factor determinante en la sostenibilidad, rentabilidad y garantía de cumplimiento del acuerdo de reorganización de People Contact.
- ✓ El mix de ingresos que se alcancen entre las unidades de negocios será determinante para los resultados considerando las características de operación e inversión que cada una de ellas tiene. El negocio de renting genera mínimo valor al ser prácticamente un commodity, en tanto que un enfoque en BPO y Soluciones de TI, ofrecería posibilidades más amplias

- en el mercado así como mayores márgenes de rentabilidad.
- ✓ La concentración actual de People Contact en el negocio de renting y la estructura del mismo, donde no hay match entre los vencimientos de los contratos con los clientes y los vencimientos de los contratos de arrendamiento de las áreas, genera un alto riesgo para la compañía.
 - ✓ De igual forma, las restricciones actuales (confinamiento) para generar nuevos negocios que permitan aumentar la ocupación de las áreas disponibles, constituyen un reto significativo para alcanzar los niveles de crecimiento en ingresos que aseguren la sostenibilidad en el tiempo de la compañía.
 - ✓ People Contact debe crear un modelo de costeo de nuevos negocios muy preciso que le permita considerar todos los costos y gastos asociados a cada cliente / negocio, garantizando la rentabilidad mínima que se requiere, dada las circunstancias actuales de la compañía.
 - ✓ Los ajustes en la contabilidad y el establecimiento y estandarización de políticas contables para el registro de las operaciones del día a día negocio garantizarán que se pueda tener información confiable para la toma de decisiones, así como para el seguimiento y control de las actividades de la compañía.

Financieramente este proyecto se hace más viable desprendiéndose de un recurso de arrendamiento mensual, que la comprar de la solución completa, ya que contribuye a la liquidez de la caja de la empresa y segundo porque los rendimientos que está generando la fiducia contribuye ente un 70 % y 80% a pagar este arrendamiento. Y una de las principales razones por las cuales no se adquiere la solución completa es porque al adquirir estos activos, se tendría que tener un stock de componentes para los futuros incidentes que se pudiesen presentar y en el transcurso de 5 años aproximadamente tener que invertir en nuevos equipos, ya que, es un promedio relativo para modernizar los equipos de comunicación y computo generalmente.

De conformidad con las disposiciones contenidas en los estatutos de People Contact, el gerente deberá solicitar autorización a la Junta Directiva en cuantías que superen los 500 o 1000 SMMLV, para lo cual se tiene previsto el respectivo trámite para el 27 de octubre de 2022. En consecuencia, la recepción de ofertas estará sujeta a la respectiva autorización y en los oferentes deben aceptar la facultad de People Contact, reservándose el derecho a suspender, cancelar o reanudar el proceso de invitación que se adelante en cualquier momento cuando así lo exijan las circunstancias o lo considere en el proceso de selección por parte de la gerencia.

Descripción de la necesidad que se pretende satisfacer con el contrato y/o autorización de Gerencia.

Peoplecontact está interesada en recibir ofertas para contratar el arrendamiento de la

infraestructura de red, almacenamiento y cómputo que actualice, mantenga y mejore el desempeño de la topología de red actual de People Contact S.A.S.

La plataforma de infraestructura proporcionada a través del servicio que se pretende contratar, debe ofrecer las ventajas fundamentales de una solución económica, ágil y escalable. Las características clave de este son:

1. La infraestructura se instala en el centro de datos designado, con una zona de reserva de para permitir el crecimiento.
2. No se precisan pagos iniciales, pues la capacidad se paga solo como un coste por unidad mensual sencilla y transparente (por ejemplo, por unidad de procesamiento o por GB consumido cada mes, sujeto a una tasa mínima de ejecución). De este modo, se ahorra dinero, se minimizan los costos del capital y se alinea la liquidez con los ingresos.
3. Se ofrecen precios por unidad con descuento de forma anticipada para recompensar aumentos en la capacidad, con lo que se facilita los pronósticos de negocio y se materializan ahorros a largo plazo.
4. La capacidad adicional se obtiene mediante una orden de cambio en un contrato, no sobre la base de un modelo de financiación/abastecimiento/inversión tradicional, con lo que se reducen de manera drástica los plazos de aprovisionamiento para que People Contact responda con mayor agilidad a cambios en la demanda de infraestructura.

La solución deberá contar con las siguientes especificaciones técnicas:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Nimble Storage dHCI Base Configuration Tracking	1
ProLiant DL360 Gen10 Plus 8SFF NC Configure-to-order Server	3
DL360 Gen10 Plus 8SFF CTO Server	3
Intel Xeon-Gold 6330N 2.2GHz 28-core 165W Processor for	3
64GB (1x64GB) Dual Rank x4 DDR4-3200 CAS-22-22-22 Registered Smart Memory Kit	48
ProLiant DL360 Gen10 Plus 8SFF SAS/SATA 12G BC Backplane Kit	3
NS204i-p x2 Lanes NVMe PCIe3 x8 OS Boot Device	3
Broadcom BCM57414 Ethernet 10/25Gb 2-port SFP28 Adapter for	3
Broadcom BCM57414 Ethernet 10/25Gb 2-port SFP28 OCP3 Adapter for	3
ProLiant DL36X Gen10 Plus High Performance Fan Kit	3
800W Flex Slot Platinum Hot Plug Low Halogen Power Supply Kit	6
iLO Advanced 1-server License with 3yr Support on iLO Licensed Features	3
1U Gen10 Bezel Kit	3
Bezel Lock Kit	3



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CODIGO: J.CP.F125
VERSIÓN: 04

FECHA DE EMISION: 05/02/2021

FECHA ULTIMO CAMBIO: 08/09/2022

Página 9 de 29

	Trusted Platform Module 2.0 Gen10 Plus Black Rivets Kit	3
	Gen10 Plus Chassis Intrusion Detection Kit	3
	ProLiant DL360 Gen10 Plus High Performance Heat Sink Kit	3
	ProLiant DL300 Gen10 Plus 1U SFF Easy Install Rail Kit	3
	ProLiant DL300 Gen10 Plus 1U Cable Management Arm for Rail Kit	3
	Nimble Storage dHCI for DL3x0 Server with Additional Custom ESXi FIO Software	3
	VMware vSphere Standard 1 Processor 3yr E-LTU	3
	VMware vCenter Server Standard for vSphere (per Instance) 3yr E-LTU	1
	SN2010M 25GbE 18SFP28 4QSFP28 Power to Connector Airflow Half Width TAA Switch	2
	BladeSystem c-Class 10Gb SFP+ SR Transceiver	2
	SN2100M Rack Installation Kit	1
	BladeSystem c-Class 10GbE SFP+ to SFP+ 3m Direct Attach Copper Cable	12
	100Gb QSFP28 to QSFP28 3m Direct Attach Copper Cable	2
	Premier Flex LC/LC Multi-mode OM4 2 Fiber 5m Cable	2
	SN2010M 25GbE Switch Support	2
	ProLiant DL360 Gen10+ Support	3
	Technical Installation Startup SVC	1
	Nimble Storage dHCI Base Deploy SVC	1
	Installation Comm Svrs Hourly SVC	1
	Nimble Storage dHCI HF40 Adaptive Dual Controller 10GBASE-T 2-port Configure-to-order Base Array	1
	Nimble Storage 2x10GbE 2-port FIO Adapter Kit	1
	Nimble Storage HF40 Adaptive Array R2 5.76TB (6x960GB) FIO Cache Bundle	1
	Nimble Storage HF40/60 Adaptive Array 21TB (21x1TB) FIO HDD Bundle	1
	Nimble Storage C13 to C14 250V 10Amp 1.8m Universal FIO Power Cord	2
	Nimble Storage dHCI NOS PG FIO Software	1
	Tier 1 Storage Array Standard Tracking	1
	3Y Tech Care Essential Service	1
	NS 2x10GbE 2p Adptr Supp	1
	NS HF40/60 5.76TB Cache Supp	1

NS HF40 Hybrid Base Array Supp	1
NS HF40/60 Hybrid 21TB HDD Bndl Supp	1
Apollo 4200 Gen10 Plus 24LFF TAA-compliant Configure-to-order System	1
A4200 Gen10+ 24LFF TAA CTO System	1
Intel Xeon-Silver 4310 2.1GHz 12-core 120W Processor Kit for Apollo 4200 Gen10 Plus	1
32GB (1x32GB) Dual Rank x4 DDR4-3200 CAS-22-22-22 Registered Smart Memory Kit	2
4TB SAS 12G Business Critical 7.2K LFF LP 1-year Warranty Multi Vendor HDD	8
Apollo 4200 Gen10 Plus PCIe Primary Riser Kit	1
Apollo 4200 Gen10 Plus PCIe Secondary and Tertiary Riser Kit	1
96W Smart Storage Lithium-ion Battery with 145mm Cable Kit	1
Smart Array P408i-a SR Gen10 (8 Internal Lanes/2GB Cache) 12G SAS Modular Controller	1
800W Flex Slot Platinum Hot Plug Low Halogen Power Supply Kit	2
DDR4 DIMM Blank Kit	1
Apollo 4200 Gen10 Plus High Performance Air Baffle Kit	1
Apollo 4200 Gen10 Plus High Performance Heat Sink Kit	1
Apollo 4200 Cage 1 to Type-a P1 FIO Controller Mode	1
Apollo 4200 Cage 2 to Type-a P2 FIO Controller Mode	1
StoreOnce VSA 4TB Base E-LTU	1
StoreOnce VSA Stackable 1TB E-LTU	20
3Y Tech Care Essential Service	1
Apollo 4200 Gen10+ Support	1
StoreOnce VSA 4TB Base LTU Support	1
StoreOnce System startup SVC	1
Installation and Startup Service	1
Startup Apollo 2000/4200 SVC	1

Al momento de suscribir el contrato se deberá aportar Totalidad de los Acuerdos, Declaración de trabajo, anexos para la revisión de los mismos. En el evento de ser lesivos para la empresa, el Gerente tendrá la potestad y facultad para apartarse de los mismos.

Se requiere que los proponentes interesados en participar en el proceso, presenten toda la documentación jurídica, financiera y técnica de conformidad con la información que se

	<p>relaciona en los presentes términos de referencia y sus anexos (Formulario de precios y cantidades).</p> <p>Esta invitación es una solicitud de ofertas y en ninguna forma puede ser considerada como un compromiso de compra o de celebración de un contrato futuro por parte de peoplecontact.</p> <p>Es facultad de peoplecontact, seleccionar o no los proponentes que den respuesta a esta invitación, reservándose desde ya el derecho a suspender, cancelar o reanudar el proceso de invitación en cualquier momento cuando así lo exijan las circunstancias o lo considere pertinente en el proceso de selección; peoplecontact se reserva el derecho de contratar parcialmente o de hacer adjudicaciones parciales a varios contratistas, de acuerdo con el resultado de las evaluaciones realizadas; de darse cualquiera de estas circunstancias People Contact quedará exento de cualquier responsabilidad, reclamación o reconocimiento de indemnizaciones.</p> <p>Los proponentes que participen en este proceso se obligan a mantener vigente su propuesta por el término de 90 días, siendo obligación de estos respetar los términos de la oferta en caso de que se les adjudique.</p>
<p>1. Propuesta técnica</p>	<p>Se entenderá por propuesta técnica la aceptación de las condiciones de los presentes términos de referencia y de los documentos que la componen, especificaciones técnicas, formulario de cantidades y precios, y demás disposiciones que dicte peoplecontact (Anexo 1)</p>
<p>2. Propuesta económica</p>	<p>El proponente deberá discriminar en el cuadro del (Anexo 2) la cantidad, valor unitario, valor total, IVA. De no discriminarse el IVA se entenderá incluido dentro del precio.</p>
<p>4 Forma de pago</p>	<p>Peoplecontact cancelará el valor del contrato en pagos Mensuales 30 días después de recibida y aceptada la factura previamente certificada por el supervisor del contrato.</p> <p>*Ver Nota</p>
<p>5. Término de ejecución</p>	<p>El término de ejecución del contrato será de 60 meses, contados a partir del acta de inicio, previa aprobación de las garantías por parte del área jurídica.</p> <p>El término de ejecución del contrato será distribuido así:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Una vez firmada el acta de inicio previa aprobación de las garantías por parte del área jurídica, se debe proceder con la entrega en el término de sesenta (60) días hábiles. - Se tendrán los equipos en arrendamiento por 5 años inicialmente.
<p>6. Lugar de entrega e instalación de los bienes</p>	<p>Los bienes y servicios objeto de contratación deberán ser implementados en la dirección: Calle 19 (Avenida Bernardo Arango) N° 16 – 04 en la ciudad de Manizales.</p>
<p>*Forma de pago: El Contratista en caso de ser persona jurídica y/o persona natural comerciante deberá presentar certificación con expedición no superior a 15 días de estar a Paz y Salvo en aportes parafiscales y sistema de seguridad social integral firmada por el Revisor Fiscal o de no estar obligado a tenerlo por Contador Público, previamente exigidos por el supervisor.</p>	

Para el caso de personas naturales no comerciantes debe aportar la planilla de pago a la seguridad social, Los trabajadores independientes con ingresos netos iguales o superiores a 1 smmlv que celebren contratos de prestación de servicios personales, cotizarán mes vencido al Sistema de Seguridad Social Integral, sobre una base mínima del 40% del valor mensualizado del contrato, sin incluir el valor del Impuesto al Valor Agregado (IVA), cuando a ello haya lugar, según el régimen tributario que corresponda. Los independientes por cuenta propia y los trabajadores independientes con contratos diferentes a prestación de servicios personales con ingresos netos iguales o superiores a un (1) salario mínimo legal mensual vigente efectuarán su cotización mes vencido, sobre una base mínima de cotización del 40% del valor mensualizado de los ingresos, sin incluir el valor del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Lo anterior será validado por el área de contabilidad para aprobación del pago.

7. Obligaciones por parte del proveedor

8.

a) Cumplir con las especificaciones técnicas solicitadas.	b) Coordinar con el supervisor la ejecución del contrato.
c) De presentarse devoluciones por deterioro, mala calidad, defecto de fabricación, fallas, o especificaciones diferentes, se deberán reponer los elementos dentro de las 24 horas siguientes a la puesta de conocimiento al contratista.	d) Informar de inmediato cualquier imprevisto o impedimento que afecte el cumplimiento de las obligaciones del contrato, responder por los gastos que demande la reparación de defectos o de falencias que se presenten en la ejecución del mismo y le sean atribuibles como Contratista.
e) Efectuar la programación de actividades, llevar a cabo el cronograma de ejecución y velar por el cumplimiento del objeto del contrato en la forma y términos previstos.	f) Presentar documento que contenga el informe de gestión mensual.
g) Conocer y cumplir con las políticas de seguridad de la información de peoplecontact .	h) Cumplir con las demás obligaciones que se deriven del contrato que resulte.
i) Indemnizar todos los perjuicios que pudieran causarse a terceros y a peoplecontact durante la ejecución del objeto contractual y exonerar de toda responsabilidad por éstos a peoplecontact .	j) Garantizar el uso de la información, aceptando el manejo conforme políticas de habeas data.
k) Migrar 10 de las 50 máquinas virtuales que actualmente se encuentran operando, garantizando el buen funcionamiento y operatividad.	l) Realizar la migración de la configuración del switch CORE Alcatel 9700 actual a la nueva solución provista con transferencia de conocimiento.
m) Asumir los costos de aranceles, tasas, contribuciones y en general cualquier exigencia, tributo o imposición fiscal de cualquier orden, que fuere generada con ocasión de la celebración, ejecución o liquidación del contrato, o en general por cualquier actividad, negociación, gestión y demás hechos gravables con	n) Garantizar que los bienes que suministra para la ejecución del contrato son de buena calidad y libres de defectos, además que los materiales y procesos de fabricación han cumplido las condiciones de idoneidad, según las exigencias de calidad establecidas por peoplecontact o las normas técnicas nacionales o

ellos relacionados, vigentes a la fecha de celebración del mismo.	internacionales, que el Contratista declara conocer.
o) Cumplir estrictamente con la normatividad laboral vigente y especialmente las obligaciones establecidas en la Ley 100 de 1993 y sus decretos reglamentarios, suministrar al supervisor la información que éste requiera con respecto del personal necesario para la ejecución del contrato. Así mismo, el Contratista tomará las precauciones necesarias para seguridad del personal a su cargo o servicio de acuerdo con las reglamentaciones vigentes.	p) Cumplir con todas las reglamentaciones vigentes del orden nacional, departamental o municipal, según corresponda, especialmente las relativas a: importación y nacionalización de materiales, herramientas, equipos y demás / elementos de producción extranjera. (en caso de suministro de bienes).
q) Asegurar la transferencia de conocimiento de acuerdo con solicitud previa del supervisor del contrato.	r) Garantizar una bolsa de 80 horas de soporte, después de implementada la solución.
s) En caso de daño o falla ya sea parcial o total en alguno de los componentes de la solución contratada, el contratista asumirá los gastos de reparación, envío, instalación y configuración.	

9. Evaluación

Peoplecontact seleccionará al proponente que, cumpliendo con las especificaciones técnicas, económicas y jurídicas, presente la mejor propuesta económica (menor valor).

En caso de presentarse un empate, se aplicará el sistema de mayor experiencia para el desempate correspondiente.

10. Requisitos habilitantes (Anexo 3)

11. Plazo (Anexo 4)

12. Documentos financieros (Anexo 5)

13. Carta de presentación (Anexo 6)

14. Garantías

Teniendo en cuenta la naturaleza del

De cumplimiento: Por un valor equivalente al veinte (20%) por ciento del valor total del contrato, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones que contrae en virtud del mismo. Tendrá una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (4) meses adicionales.

De calidad del servicio: Por un monto equivalente al veinte (20%) por ciento del valor total del contrato, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (4) meses más.

<p>contrato, se hace necesario solicitar garantías que contemple los siguientes amparos:</p>	<p>De correcto funcionamiento: Por un monto equivalente al veinte (20%) por ciento del valor total del contrato, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (4) meses más.</p> <p>De calidad de los elementos suministrados: Por un monto equivalente al treinta (30%) por ciento del valor total del contrato, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (4) meses más.</p> <p>De responsabilidad civil extracontractual: En cuantía equivalente veinte (20%) por ciento con una vigencia del término de ejecución del contrato y cuatro (4) meses más.</p> <p>Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones: Por un monto equivalente al veinte (20%) por ciento del valor total del contrato, con una vigencia del término de ejecución del contrato y tres (3) años más.</p>
<p>15. Aclaraciones</p>	<p>Cualquier aclaración relacionada con los términos o requisitos de la presente invitación, debe ser dirigida al correo electrónico comprasypresupuesto@peoplecontact.com.co en un tiempo no menor a 24 horas antes de la fecha y hora establecida para la entrega de propuestas.</p>
<p>16. Impuestos</p>	<p>Los impuestos, tasas, derechos y contribuciones que se causen con ocasión de la celebración, ejecución, modificaciones, prorrogas, liquidación ó terminación del contrato derivado de la presente invitación, estarán a cargo y deberán ser cancelados por la parte que da origen a los mismos, respetando en todo caso lo establecido en las normas tributarias y demás normas concordantes de carácter obligatorio vigentes y aplicables a este Contrato. Los valores que se generen en la adquisición de pólizas exigidas para la legalización del contrato deben ser asumidos por la persona a quien se le adjudique.</p> <p>El proponente que resulte seleccionado autoriza a peoplecontact para que solicite la expedición y pague los valores de las pólizas necesarias para la legalización del contrato. Dichos valores serán descontados de las sumas que adeude peoplecontact al contratista.</p>
<p>17. Sanciones</p>	<p>El Proponente que resulte seleccionado deberá tener en cuenta que al momento de suscribir el contrato se debe sujetar al estricto cumplimiento del objeto contratado y acepta por lo tanto las sanciones que se incluirán en el mismo y que se relacionan a continuación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cláusula Penal: Si el CONTRATISTA no cumple con el objeto del contrato dentro de los plazos y condiciones estipuladas, peoplecontact podrá, sin perjuicio de los demás recursos que le otorga la ley mercantil, imponer una sanción del 20% del valor total del contrato como tasación anticipada pero no definitiva, que podrá ser descontada por peoplecontact de cualquier otra que le adeude al contratista. El CONTRATISTA acepta así mismo que ante el incumplimiento, peoplecontact podrá dar por terminada la relación contractual, sin perjuicio de las demás acciones legales tendientes a obtener el resarcimiento total de perjuicios, entre ellas la reclamación ante el Asegurador para la efectividad de las pólizas. • Multa: En caso de incumplimiento del plazo inicialmente pactado, peoplecontact., queda facultada y así lo acepta el contratista, para imponer multas sucesivas por cada día de retraso en cuantías equivalentes al 0.4% del valor total del contrato, como tasación anticipada pero no definitiva de perjuicios, que podrá ser deducida por



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CODIGO: J.CP.F125
VERSIÓN: 04

FECHA DE EMISION: 05/02/2021

FECHA ULTIMO CAMBIO: 08/09/2022

Página 15 de 29

peoplecontact de cualquier otra que le adeude al contratista, además de poder acudir a los demás mecanismos de apremio que la ley le otorga incluida la cláusula penal.

- El contrato que resulte prestará mérito ejecutivo.

Atentamente,

DIEGO HERNANDO CEBALLOS LÓPEZ
GERENTE
PEOPLE CONTACT S.A.S. EN REESTRUCTURACIÓN

Revisión Técnica: Neil Leandro Agudelo Garzón

Revisión Jurídica: Sandra Marcela Ramírez Gonzalez

Revisión Financiera: David Restrepo Morales

Revisión Anexo 4: Daniel Cárdenas

Revisión Área Tecnología: David Restrepo Morales

ANEXO 1

PROPUESTA TÉCNICA

Se requiere contratar el arrendamiento de la infraestructura de red, almacenamiento y cómputo que actualice, mantenga y mejore el desempeño de la topología de red actual de People Contact S.A.S.

La plataforma de infraestructura proporcionada a través del servicio que se pretende contratar, debe ofrecer las ventajas fundamentales de una solución económica, ágil y escalable. Las características clave de este son:

1. La infraestructura se instala en el centro de datos designado, con una zona de reserva de para permitir el crecimiento.
2. No se precisan pagos iniciales, pues la capacidad se paga solo como un coste por unidad mensual sencilla y transparente (por ejemplo, por unidad de procesamiento o por GB consumido cada mes, sujeto a una tasa mínima de ejecución). De este modo, se ahorra dinero, se minimizan los costos del capital y se alinea la liquidez con los ingresos.
3. Se ofrecen precios por unidad con descuento de forma anticipada para recompensar aumentos en la capacidad, con lo que se facilita los pronósticos de negocio y se materializan ahorros a largo plazo.
4. La capacidad adicional se obtiene mediante una orden de cambio en un contrato, no sobre la base de un modelo de financiación/abastecimiento/inversión tradicional, con lo que se reducen de manera drástica los plazos de aprovisionamiento para que People Contact responda con mayor agilidad a cambios en la demanda de infraestructura.

La solución deberá contar con las siguientes especificaciones técnicas:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Nimble Storage dHCI Base Configuration Tracking	1
ProLiant DL360 Gen10 Plus 8SFF NC Configure-to-order Server	3
DL360 Gen10 Plus 8SFF CTO Server	3
Intel Xeon-Gold 6330N 2.2GHz 28-core 165W Processor for	3
64GB (1x64GB) Dual Rank x4 DDR4-3200 CAS-22-22-22 Registered Smart Memory Kit	48
ProLiant DL360 Gen10 Plus 8SFF SAS/SATA 12G BC Backplane Kit	3
NS204i-p x2 Lanes NVMe PCIe3 x8 OS Boot Device	3
Broadcom BCM57414 Ethernet 10/25Gb 2-port SFP28 Adapter for	3
Broadcom BCM57414 Ethernet 10/25Gb 2-port SFP28 OCP3 Adapter for	3
ProLiant DL36X Gen10 Plus High Performance Fan Kit	3
800W Flex Slot Platinum Hot Plug Low Halogen Power Supply Kit	6
iLO Advanced 1-server License with 3yr Support on iLO Licensed Features	3

1U Gen10 Bezel Kit	3
Bezel Lock Kit	3
Trusted Platform Module 2.0 Gen10 Plus Black Rivets Kit	3
Gen10 Plus Chassis Intrusion Detection Kit	3
ProLiant DL360 Gen10 Plus High Performance Heat Sink Kit	3
ProLiant DL300 Gen10 Plus 1U SFF Easy Install Rail Kit	3
ProLiant DL300 Gen10 Plus 1U Cable Management Arm for Rail Kit	3
Nimble Storage dHCI for DL3x0 Server with Additional Custom ESXi FIO Software	3
VMware vSphere Standard 1 Processor 3yr E-LTU	3
VMware vCenter Server Standard for vSphere (per Instance) 3yr E-LTU	1
SN2010M 25GbE 18SFP28 4QSFP28 Power to Connector Airflow Half Width TAA Switch	2
BladeSystem c-Class 10Gb SFP+ SR Transceiver	2
SN2100M Rack Installation Kit	1
BladeSystem c-Class 10GbE SFP+ to SFP+ 3m Direct Attach Copper Cable	12
100Gb QSFP28 to QSFP28 3m Direct Attach Copper Cable	2
Premier Flex LC/LC Multi-mode OM4 2 Fiber 5m Cable	2
SN2010M 25GbE Switch Support	2
ProLiant DL360 Gen10+ Support	3
Technical Installation Startup SVC	1
Nimble Storage dHCI Base Deploy SVC	1
Installation Comm Svrs Hourly SVC	1
Nimble Storage dHCI HF40 Adaptive Dual Controller 10GBASE-T 2-port Configure-to-order Base Array	1
Nimble Storage 2x10GbE 2-port FIO Adapter Kit	1
Nimble Storage HF40 Adaptive Array R2 5.76TB (6x960GB) FIO Cache Bundle	1
Nimble Storage HF40/60 Adaptive Array 21TB (21x1TB) FIO HDD Bundle	1
Nimble Storage C13 to C14 250V 10Amp 1.8m Universal FIO Power Cord	2
Nimble Storage dHCI NOS PG FIO Software	1
Tier 1 Storage Array Standard Tracking	1
3Y Tech Care Essential Service	1

NS 2x10GbE 2p Adptr Supp	1
NS HF40/60 5.76TB Cache Supp	1
NS HF40 Hybrid Base Array Supp	1
NS HF40/60 Hybrid 21TB HDD Bndl Supp	1
Apollo 4200 Gen10 Plus 24LFF TAA-compliant Configure-to-order System	1
A4200 Gen10+ 24LFF TAA CTO System	1
Intel Xeon-Silver 4310 2.1GHz 12-core 120W Processor Kit for Apollo 4200 Gen10 Plus	1
32GB (1x32GB) Dual Rank x4 DDR4-3200 CAS-22-22-22 Registered Smart Memory Kit	2
4TB SAS 12G Business Critical 7.2K LFF LP 1-year Warranty Multi Vendor HDD	8
Apollo 4200 Gen10 Plus PCIe Primary Riser Kit	1
Apollo 4200 Gen10 Plus PCIe Secondary and Tertiary Riser Kit	1
96W Smart Storage Lithium-ion Battery with 145mm Cable Kit	1
Smart Array P408i-a SR Gen10 (8 Internal Lanes/2GB Cache) 12G SAS Modular Controller	1
800W Flex Slot Platinum Hot Plug Low Halogen Power Supply Kit	2
DDR4 DIMM Blank Kit	1
Apollo 4200 Gen10 Plus High Performance Air Baffle Kit	1
Apollo 4200 Gen10 Plus High Performance Heat Sink Kit	1
Apollo 4200 Cage 1 to Type-a P1 FIO Controller Mode	1
Apollo 4200 Cage 2 to Type-a P2 FIO Controller Mode	1
StoreOnce VSA 4TB Base E-LTU	1
StoreOnce VSA Stackable 1TB E-LTU	20
3Y Tech Care Essential Service	1
Apollo 4200 Gen10+ Support	1
StoreOnce VSA 4TB Base LTU Support	1
StoreOnce System startup SVC	1
Installation and Startup Service	1
Startup Apollo 2000/4200 SVC	1

Al momento de suscribir el contrato se deberá aportar Totalidad de los Acuerdos, Declaración de trabajo, anexos para la revisión de los mismos. En el evento de ser lesivos para la empresa, el Gerente tendrá la potestad y facultad para apartarse de los mismos.

**ANEXO 2
PROPUESTA ECONÓMICA**

FORMULARIO DE PRECIOS											
Item	Configuración	Tier de Facturación	CAPACIDAD INICIAL DIA 1			Unidad de Medida		Banda 1	Banda 2	Banda 3	Precio Mensual USD
			Capacidad Reservada	variable	Total Instalado						
1	Computo	Solucion de Computo que incluye servidores y accesorios	2.350	261	2.611	CU	Volumen	2350 a 2901	2092 a 3192	3193 a 3483	\$
							Price	\$	\$	\$	
2	Storage	Solucion de almacenamiento que incluye Nimble Storage Dhci	54	6	60	TB Usable	Volumen	54 a 64	65 a 69	70 a 74	\$
							Price	\$	\$	\$	
3	Storage	Solucion de Backup que incluye StoreOnce Backup	15	6	21	TB	Volumen	15 a 28	29 a 33	34 a 38	\$
							Price	\$	\$	\$	
4	Switche	Solucion de conectividad que incluye Switch 24 Ptos	1	-	1	Fijo	Volumen	1 a 1			\$
							Price	\$			
5	Switche	Solucion de conectividad que incluye Switches 48 Ptos y accesorios	2	-	2	Fijo	Volumen	2 a 2			\$
							Price	\$			

DETALLE	VL TOTAL 60 meses
Arrendamiento de la infraestructura de red, almacenamiento y cómputo que actualice, mantenga y mejore el desempeño de la topología de red actual de People Contact S.A.S. en reestructuración.	
SUB TOTAL	\$ -
IVA	\$ -
TOTAL	\$ -

**ANEXO 3
REQUISITOS HABILITANTES**

<p>Certificación registro en el Secop II</p>	<p>Según la Ley 2195 del 18 de enero de 2022, en su artículo 13 establece Las entidades estatales que por disposición legal cuenten con un régimen contractual excepcional al del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, deberán publicar los documentos relacionados con su actividad contractual en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública -SECOP 11- o la plataforma transaccional que haga sus veces. Para los efectos de este Artículo, se entiende por actividad contractual los documentos, contratos, actos e información generada por oferentes, contratista, contratante, supervisor o interventor, tanto en la etapa precontractual, como en la contractual y la postcontractual.</p>
<p>Carta de presentación de la propuesta</p>	<p>La que deberá estar firmada por el proponente o por el representante legal de la persona jurídica (según formato anexo).</p> <p>En el caso de presentarse la propuesta en la modalidad de consorcio o unión temporal, la carta de presentación deberá estar firmada por cada uno de los integrantes del consorcio o unión temporal o en su defecto por el representante legal del mismo.</p> <p>En el caso de personas jurídicas, deberá estar firmada igualmente por el representante legal o el aval o avales de la Junta Directiva, según corresponda.</p>
<p>Antecedentes fiscales (Contraloría), judiciales y medidas correctivas (Policía Nacional), disciplinarios (Procuraduría)</p>	<p>Acreditar certificado tanto de la persona jurídica como del representante legal expedido por la Contraloría General de la República, Procuraduría General de la nación, Policía Nacional, según aplique. La expedición no puede ser superior a treinta (30) días calendario a la fecha de presentación de la propuesta.</p>
<p>Fotocopia de la cédula</p>	<p>Aportar copia de la cédula del representante legal.</p>
<p>Fotocopia de la libreta militar</p>	<p>Aportar en el evento que el representante legal sea varón menor de 50</p>
<p>Registro Cámara de Comercio</p>	<p>Presentar el documento vigente que acredite su registro en Cámara de Comercio con expedición no superior a (30) días a la fecha de presentación de la propuesta.</p> <p>En caso de que la cuantía de la propuesta presentada exija al representante legal de la sociedad autorización de la Junta, se deberá allegar certificado o acta que así lo acredite.</p> <p>El objeto social de la empresa que participe de esta invitación, deberá estar relacionado con el servicio que va a prestar.</p> <p>Si el proponente es un consorcio, unión temporal o cualquier otra forma asociativa integrada por una o varias personas jurídicas, presentar el certificado de existencia y representación de cada una.</p>

<p>Certificado de Inhabilidades e Incompatibilidades</p>	<p>Deberá presentar un oficio dirigido a la entidad en el que certifique bajo la gravedad de juramento que no se encuentra incurso dentro de las causales de incompatibilidades ni inhabilidades para contratar con la empresa ni con ninguna entidad estatal.</p>						
<p>RUT</p>	<p>Acreditar que se encuentra registrado en el Registro Único Tributario. Certificado de inscripción del Registro Único Tributario vigente. El objeto social de la empresa que participe de esta invitación, deberá estar directamente ligado con el servicio que va a prestar.</p>						
<p>RUP</p>	<p>El proponente debe presentar el Registro único de proponentes expedido por la cámara de comercio con fecha de expedición igual o inferior a un mes de anterioridad a la fecha de presentación de esta propuesta en el que acredite estar registrado en las siguientes categorías:</p> <table border="1" data-bbox="630 926 1175 995"> <thead> <tr> <th>SEGMENTO</th> <th>FAMILIA</th> <th>CLASE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>81000000</td> <td>81160000</td> <td>81161800</td> </tr> </tbody> </table>	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	81000000	81160000	81161800
SEGMENTO	FAMILIA	CLASE					
81000000	81160000	81161800					
<p>Paz y Salvo de Aportes Parafiscales</p>	<p>El Proponente que participe como persona jurídica deberá allegar certificación expedida por el Revisor Fiscal o en su defecto por el Representante Legal en donde conste que están al día con las obligaciones con el sistema de seguridad social integral y parafiscal durante los seis (6) meses anteriores a la fecha del cierre del proceso. El proponente que participe como persona natural deberá presentar sus aportes y pagos de seguridad social en pensión y salud al presentar la oferta, acorde con la normatividad vigente.</p>						
<p>Póliza de Seriedad de la Oferta</p>	<p>Los términos y condiciones de la oferta tenderán una validez de noventa (90) días, para ello el proponente deberá presentar con la propuesta una póliza de seriedad de la oferta bajo las siguientes condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Otorgada por una compañía de seguros legalmente establecida en Colombia. - Con la firma del tomador, el sello de cancelado o el comprobante de pago por parte del asegurador. - Su cuantía será el veinte por ciento (20%) del valor de la propuesta. - La vigencia de tres (3) meses. <p>El proponente garantizará que mantendrá la totalidad de su propuesta, sin modificación de ninguna clase durante su período de validez y las ampliaciones a que hubiere lugar. Si el proponente no presenta esta garantía, la oferta será rechazada.</p>						

3. Experiencia

Descripción Experiencia	El proponente deberá acreditar experiencia en contratos de objeto similar y/o que se adecuen al objeto del contrato
ITEM	CARACTERISTICA
Certificación o copia de contratos	Mínimo (3)
Estado	Terminados o en ejecución.
Cuantía	En los contratos o certificaciones se deberá especificar la cuantía de cada uno de ellos.
Valor total de contratos o certificaciones soporte	Deberán tener un valor igual o superior a 2.376 SMMLV.

Serán aceptadas certificaciones expedidas por el cliente contratante, y/o copias de los contratos u órdenes de compras suscritas con dichas entidades, los cuales deberá contener la siguiente información:

- Número de contrato.
- Nombre de la firma contratante.
- Objeto del contrato.
- Valor del contrato en pesos.
- Fecha de inicio.
- Fecha de terminación del contrato.
- Costo final del contrato.
- Contacto que pueda ratificar esta información (dirección, ciudad, teléfono).

**ANEXO 4
PLAZO**

Tipo de proceso:	Invitación Pública
No:	IP-032-2022
Objeto:	Contratar el arrendamiento de la infraestructura de red, almacenamiento y cómputo que actualice, mantenga y mejore el desempeño de la topología de red actual de People Contact S.A.S. en Reestructuración.
Fecha de publicación:	Veinticuatro (24) de octubre 2022
Fecha de entrega de propuestas:	Veintiocho (28) de octubre 2022
Hora de entrega de propuestas:	Hasta las 12:00 horas en reloj de la página de la Súper Intendencia de Industria y Comercio http://www.sic.gov.co/hora-legal-colombiana
Forma de entrega:	A través de correo electrónico dirigido a: - comprasypresupuesto@peoplecontact.com.co Indicar: - No. de invitación a la que se presenta Remitente
People Contact, NO tendrá en cuenta las propuestas que no se reciban a través de los medios indicados en la fecha y hora fijada.	

El proponente que resulte seleccionado deberá tener en cuenta que, una vez se le comunique que ha sido seleccionado, **dentro de los tres (3) días hábiles siguientes debe legalizar el contrato (Firma del contrato y aprobación de pólizas). En caso de requerirse un tiempo adicional se deberá solicitar por parte del supervisor la ampliación del término con su debida justificación**

En caso de NO realizarse la legalización dentro del término indicado, People Contact, podrá:

1. El proponente que resulte seleccionado autoriza a **peoplecontact** para que solicite la expedición y pague los valores de las pólizas necesarias para la legalización del contrato. Dichos valores serán descontados de las sumas que adeude peoplecontact al contratista.
2. Contratar con el proponente en segundo orden de elegibilidad y así sucesivamente siempre y cuando cumpla con las especificaciones técnicas, económicas y jurídicas o podrá otorgar plazos adicionales a los proponentes seleccionados para efectuar la legalización.
3. Estampillas y Tasa Pro-Deporte y Recreación. Al tenor de lo dispuesto en el Acuerdo No. 1083 del 2021, modificado por el Acuerdo 1119 de 2022, estarán exentas las órdenes de pago que

realicen las entidades públicas descentralizadas del Municipio que se encuentren en proceso de reestructuración o reorganización empresarial, lo cual deberá ser validado por el área financiera.

Sí el proveedor seleccionado no suscribe el contrato adjudicado en el término establecido, sin que medie justa causa, se dará aplicación a la siguiente normatividad:

Sí el proveedor seleccionado no suscribe el contrato adjudicado en el término establecido, sin que medie justa causa, People Contact S.A.S. en Reestructuración podrá contratar con el Proponente que cumpliendo con las especificaciones técnicas, económicas y jurídicas, sigue en el orden de calificación mayor a menor, y así sucesivamente.

En este caso, People Contact S.A.S. en Reestructuración podrá iniciar las acciones legales conducentes al reconocimiento de perjuicios causados en caso de haberlos.

Considerando que llegado el día y la hora límite para radicar propuestas, no se presentó ningún oferente al proceso de la referencia, el mismo se declarara desierto.

ANEXO 5
DOCUMENTOS FINANCIEROS

El proponente deberá hacer llegar con la propuesta, copia de los estados financieros relacionando:

- Balance General Consolidado a 31 de diciembre de (2021)
- Estado de Resultados a 31 de diciembre de (2021)
- Notas a los Estados Financieros (2021)
- Declaración de Renta a diciembre de (2021)
- Conciliación contable y fiscal.

El proponente deberá cumplir como mínimo con los siguientes indicadores financieros

INDICE FINANCIERO	CONDICIÓN
1. ENDEUDAMIENTO TOTAL (%): PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	Menor o igual a 0,7
2. INDICE DE LIQUIDEZ: ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	Mayor o igual a 2
3. RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (UTILIDAD OPERATIVA / EL PATRIMONIO)	Mayor o igual a 0,5

Capital de trabajo: Activo corriente-Pasivo corriente

**ANEXO 6
PRESENTACIÓN**

Los proponentes que participen deberán presentar la propuesta en original y una copia, debidamente foliadas y con un índice que discrimine la relación de cada uno de los ítems expuestos en ella.

La carta de presentación de la propuesta deberá diligenciarse en el siguiente formato:

Señores
PEOPLE CONTACT S.A.S
Ciudad

ASUNTO: IP XXXX

Yo _____ identificado con cédula de ciudadanía número _____ domiciliado en _____, actuando en nombre y representación de _____ tal y como consta en el certificado de existencia y representación legal (solo personas jurídicas), afirmo bajo la gravedad del juramento que conozco y acepto las siguientes condiciones:

Que esta propuesta y el contrato que llegare a celebrarse, sólo compromete al Proponente.

Que ninguna entidad o persona distinta de los firmantes tiene interés comercial en esta propuesta ni en el contrato que de ella se derive.

Que no nos hallamos incurso en ninguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad establecidas en la Ley 80 de 1993 y demás normas sobre la materia y que tampoco nos encontramos en ninguno de los eventos de prohibiciones especiales para contratar con el estado.

Igualmente declaro que en caso de sobrevenir alguna inhabilidad, me haré responsable frente a PEOPLE CONTACT S.A.S y ante terceros, por los perjuicios que se ocasionen y me comprometo a ceder el contrato, previa autorización escrita, o si ello no fuere posible, renunciaré a su ejecución.

Si se nos adjudica el contrato, nos comprometemos a otorgar las Garantías requeridas y a suscribir éstas y el contrato, dentro de los términos señalados para ello.

Que conocemos las leyes de la República de Colombia que rigen la presente contratación.

Que los precios de la propuesta son válidos por un término mínimo de 90 días contados a partir de la presentación y se mantendrá para el momento de suscripción del contrato en caso que se nos adjudique.

Que hemos tomado nota cuidadosa de las especificaciones y condiciones de la presente contratación y aceptamos todos los requisitos de la misma.



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CODIGO: J.CP.F125
VERSIÓN: 04

FECHA DE EMISION: 05/02/2021

FECHA ULTIMO CAMBIO: 08/09/2022

Página 27 de 29

De conformidad con las disposiciones contenidas en los estatutos de People Contact, el gerente deberá solicitar autorización a la Junta Directiva en cuantías que superen los 500 o 1000 SMMLV, para lo cual se tiene previsto el respectivo trámite para el 27 de octubre de 2022. En consecuencia, la recepción de ofertas estará sujeta a la respectiva autorización y en los oferentes deben aceptar la facultad de People Contact, reservándose el derecho a suspender, cancelar o reanudar el proceso de invitación que se adelante en cualquier momento cuando así lo exijan las circunstancias o lo considere en el proceso de selección por parte de la gerencia, aceptando las condiciones y librando de toda responsabilidad a People Contact.

Con la firma del presente documento manifiesto bajo mi responsabilidad que la información aquí consignada es veraz.

Atentamente,

Nombre del Representante Legal _____

Cédula de Ciudadanía No. _____ *de* _____

Cargo: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

CONSORCIOS O UNIONES TEMPORALES:

Los proponentes que se presenten en Consorcio o Unión Temporal deberán acreditar su constitución de acuerdo con los siguientes requisitos:

- La propuesta deberá ser presentada por el representante legal designado por el Consorcio o Unión Temporal.
- Los proponentes indicarán si su participación es a título de Consorcio o Unión Temporal y señalarán los términos y alcance de la participación en la propuesta y en su ejecución, los cuales no podrán ser modificados sin el consentimiento previo de **peoplecontact**.
- Los Consorcios o Uniones Temporales se comprometen a permanecer constituidos durante el término de la vigencia del contrato y sus prórrogas, si las hubiere.
- En ningún caso podrá haber cesión del contrato entre quienes integren el Consorcio o Unión Temporal.
- Todos los integrantes del Consorcio o Unión Temporal deben acreditar la existencia y representación, y/o la inscripción en el registro mercantil, la relación de contratos en ejecución, la experiencia, los documentos habilitantes y el apoderado en Colombia cuando sea el caso
- Los Consorcios o Uniones Temporales podrán estar conformados hasta por dos (2) personas naturales y/o jurídicas, cada uno de sus integrantes debe acreditar el 50% de la experiencia.
- Quienes se presenten bajo esta modalidad, deberán diligenciar el siguiente formato:

Ciudad y Fecha

Señores

PEOPLE CONTACT S.A.S

Ciudad

Los suscritos manifestamos a través de este documento que hemos convenido asociarnos en consorcio () Unión Temporal (), para participar en la IP _____, cuyo objeto consiste en -----

Por lo anterior expresamos lo siguiente:

1. La duración de este Consorcio () Unión Temporal () será igual al término de ejecución del contrato, sus prórrogas, liquidación y un año más.



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CODIGO: J.CP.F125
VERSIÓN: 04

FECHA DE EMISION: 05/02/2021

FECHA ULTIMO CAMBIO: 08/09/2022

Página 29 de 29

2. El consorcio () Unión Temporal () Está integrado por:

NOMBRE	IDENTIFICACIÓN O NIT	ITEM DE ACTIVIDADES A REALIZAR	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN

3. El representante del consorcio () Unión Temporal () es:----- identificado con C.C. No. ----- de ----
- quien está expresamente facultado para firmar el contrato y tomar todas las determinaciones que fuesen necesarias al respecto, con amplias y suficientes facultades.

4. La responsabilidad de los integrantes del consorcio () Unión Temporal () es solidaria de conformidad con la ley 80 de 1993.

5. La (Unión Temporal o Consorcio) según el caso responderá a la denominación _____.

Para constancia se firma en ----- a los -----días del mes de -----de

Atentamente,

Nombre y firma de los integrantes del Consorcio () Unión Temporal ().