ESTUDIOS Y DOCUMENTOS PREVIOS – SOLICITUD DE ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

Dependencia Solicitante:	Laboratorios Facultad de Artes ASAB
Rubro:	7821 fortalecimiento y Dotación de Laboratorios, Talleres, Centros y Aulas Especializadas de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas
Fecha:	11/11/2021
Funcionario responsable del proceso en la dependencia:	ANA CECILIA VARGAS NÚÑEZ

1. DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD (OBJETO DEL CONTRATO)

Compra de "Renovación de 56 licencias de la SUITE ADOBE VIP CREATIVE CLOUD, por doce meses, multi plataformas, multi idiomas, Nivel 3 50 a 99, para la Facultad de Artes – ASAB, de acuerdo con las condiciones y especificaciones previstas"

2. JUSTIFICACIÓN DEL PROCESO DE SELECCIÓN

La Universidad ha realizado una inversión importante en los talleres y laboratorios dentro de los planes de modernización y desarrollo de las Facultades, con miras a la conservación y mejoramiento de laboratorios especializados de la Facultad de Artes ASAB, haciéndose imperiosa la necesidad de dotar los laboratorios con herramientas de software adecuadas y actualizadas que permitan atender los requerimientos académicos y de extensión, y así poder ofrecer espacios que posibiliten la creatividad, la investigación y la implementación de nuevas técnicas y tecnologías en el campo artístico contemporáneo de los diferentes laboratorios y aulas especializadas.

Se necesita la compra de la renovación del software de Adobe como apoyo a los talleres, laboratorios y aulas especializadas de la Facultad de Artes, así como actualizaciones y complementos debido al avance tecnológico vertiginoso del sector, para garantizar el desarrollo de la docencia en las diferentes espacios académicos que utilizan este medio.

El presente proceso se realiza teniendo en cuenta la modalidad de renovación por presentar un menor precio, que permite usar el programa por el tiempo contratado a un precio menor que el de compra.

El contrato se termina el 1 de febrero, teniendo la necesidad de llevar a cabo el proceso, debido a que en esta época es ley de garantías electorales y es necesario tener esta herramienta de la docencia y para los estudiantes en la terminación del semestre 2020-3 y de los semestres del año 2022, para las materias que lo requieran, y en la práctica libre de los alumnos como complementación de las clases.

3. RAZONES DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD (marque X si el contrato está vigente)

Objeto	Contrato Vigente		Oportunidad		
	Sí	No	Fecha de Inicio	Fecha Final	Plazo Max. de Inicio Nuevo Contrato
"Compra de 56 licencias nuevas de la SUITE ADOBE VIP CREATIVE CLOUD, por doce meses, Multi plataformas, multi idiomas, Nivel 3 50 a 99, para la Facultad de Artes – ASAB, de acuerdo con las condiciones y especificaciones previstas"	X		1/02/2021	30/01/2022	1/02/2022

4. EVALUACIÓN DE LOS POSIBLES RIESGOS (La tipología de los riesgos que podrían ser)

	RIESGOS PREVISIBLES CON CARGO AL OFERENTE GANADOR					
	Son los posibles hechos o circunstancias que por la naturaleza del contrato y de la actividad a ejecutar es factible su ocurrencia, esta corresponde a la estimación y asignación de los riesgos previsibles así como su tipificación.					
	RIESGO	**POSIBLES CAUSAS**	**RESPONSABILIDAD**	**IMPACTO**	**U.D.**	**CONTRATISTA**
1	Incumplimiento el contratista en la ejecución del contrato	Atrasos y sobre costos en la prestación del servicio por imprevisión y mala planificación del oferente ganador respecto del control de inventarios y del personal disponible.	Oferente ganador	Moderado		**X**
		Mala interpretación del contratista del Pliego de Condiciones o del contrato que se firmare				
		La mala calidad del servicio suministrado.				
		La carencia de medidas de seguridad industrial apropiadas por el contratista ganador del presente proceso de selección, a favor de la conservación de las condiciones físicas y mentales de sus trabajadores, la comunidad universitaria, así como de terceras personas que activa o pasivamente tenga alguna relación.				
		El incumplimiento de lo establecido en el Pliego de Condiciones, el incumplimiento de la oferta presentada al cierre del proceso de selección, el incumplimiento de los posibles OTROSÍ que de común acuerdo se pacten con la Universidad Distrital, así como el contrato				

		o los contratos que se deriven del proceso de selección.				
		La no observancia de los criterios ambientales aplicables a este tipo de contratación.				
2	Incumplimiento del contratista en el pago de salarios o de obligaciones parafiscales a favor del personal operativo a cargo	Mala planeación financiera u operativa del contratista.	Oferente ganador	Moderado		X
		Falta de infraestructura técnica del contratista para realizar pagos de nómina.				
		Evasión de los Recursos Parafiscales, regulado en la Ley 789 de 2002, artículo 50.				
3	Daños a muebles e inmuebles de propiedad de la Universidad por mal manejo del personal operativo del contratista	Mal manejo de los inmuebles y muebles por desconocimiento, falta de precaución, no solicitar asesoría a la UD.	Oferente ganador	Menor		X
		Irresponsabilidad por parte del personal operativo				
		No cumplimiento de las orientaciones impartidas por el Supervisor del contrato por parte de la Universidad, en el manejo de manifestaciones, revueltas y disturbios del orden público, sin importar los generadores de los mismos.				
		Falta de capacitación al personal operativo por parte del oferente ganador				
		Causar daños a terceros derivados de imprevisión, mal manejo de equipos, y la no observancia de los protocolos de seguridad por parte del personal operativo del oferente ganador.				
4	**RIESGOS EXTERNOS PREVISIBLES CON CARGO AL OFERENTE GANADOR**					
	Los generados por la probabilidad de que en el marco normativo y de operación del Sistema Jurídico Colombiano se vean modificados dentro de un escenario previsible como son: una variación de tarifas en mercados regulados, el cambio de carga impositiva tributaria por reformas legales futuras y la adopción de decisiones administrativas que puedan afectar el desarrollo del objeto contractual y que puedan alterar de forma moderada el equilibrio económico del contrato, el cual se manifiesta principalmente en la pérdida de liquidez del contratista, en procesos inflacionarios y en la llamada diferencia en cambio.					
	RIESGO	**POSIBLES CAUSAS**	**RESPONSABILIDAD**	**IMPACTO**	**U.D.**	**CONTRATISTA**
	Riesgos Económicos	Por pérdida de liquidez se entiende la dificultad que puede experimentar el	Oferente ganador	Moderado		X

		contratista en convertir un activo financiero en efectivo.				
		Por inflación se entiende al aumento generalizado del nivel de precios de bienes y servicios, ocasionado por la caída del poder adquisitivo del peso colombiano.				
		Por diferencia en cambio se entiende la generación de pasivos imprevistos, originados a raíz de la eventual variación de la cotización del cambio oficial del peso, durante la compra o importación a crédito de mercancías o activos fijos, o en aquellas circunstancias en que se contrae una deuda en divisas. (cambios en la TRM)				
4.2	**RIESGOS IMPREVISIBLES CON CARGO AL OFERENTE GANADOR**					
	Son aquellos hechos o circunstancias donde no es factible su previsión, es decir el acontecimiento de su ocurrencia, estos riesgos deberán estar considerados por parte de los oferentes en caso de que les sea adjudicado el contrato resultante de este proceso de selección.					
	Demoras en la nacionalización de los instrumentos o elementos contratados	Por no tener la documentación en orden	Oferente ganador	Menor		X

Nº	clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción (Qué puede pasar y, cómo puede ocurrir)	Consecuencia de la ocurrencia del evento	probabilidad	Impacto	Calificación total	Prioridad
1	General	Externo	Contratación	Operacional	La variación de los precios de mercado, como resultado del impacto de nuevos impuestos, impactando, de paso, cualquier actividad relacionada con la ejecución del contrato. Pandemias y otras situaciones que, por su capacidad de afectación del normal funcionamiento de la sociedad y del Estado, modifiquen drásticamente las condiciones en que el contrato debe ser ejecutado	Desequilibro contra	3	3	6	Alta
2	General	Externo	Contratación	Operacional	Atrasos y sobre costos en la entrega de los productos por imprevisión o mala planificación del oferente ganador respecto del control de inventarios, impactando el costeo de productos. La mala calidad de los elementos suministrados. El incumplimiento de lo establecido en los: pliego de condiciones, en la oferta presentada al cierre del proceso de selección, en el contrato que se derive del	Insatisfacción de la necesidad de la Entidad	2	2	4	Alta
3	General	Externo	Ejecución	Operacional	El incumplimiento de sus obligaciones de supervisión. El no pago del contrato, en la forma establecida, cualquiera sea la modalidad de esta contratación. La no comunicación permanente por parte del supervisor del contrato con el oferente(s) ganador (es) del proceso de selección que ocasione, demoras y tropiezos en el desarrollo del contrato que se firmare. Cambiar las condiciones técnicas establecidas para los elementos a suministrar por parte del contratista (s) ganador (es) del proceso de selección, sin comunicación y consulta previas con el mismo.	Demoras en la ejecución del contrato e incumplimiento de los deberes de control y vigilancia.	3	3	6	Alta

Nº	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Controles a ser implementados	Impacto después del tratamiento			¿Afecta el equilibrio económico del contrato?	Persona responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
			Probabilidad	Impacto	Calificación					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad ¿Cuándo?
1	Contratista	El contratista deberá tener en cuenta los posibles cambios normativos en cuanto a impuestos, desde la presentación de su propuesta, para evitar cualquier tipo de desequilibrio económico,	1	3	4		CONTRATISTA	EN LA PRESENTACION DE LA PROPUESTA	FINALIZACIÓN DEL CONTRATO	Control del presupuesto de la propuesta	Durante la ejecución del contrato, en cada facturación.
2	Contratista		1	1	2	SI	SUPERVISOR	INICIO DEL SUMINISTRO	FINALIZACIÓN DEL CONTRATO	Control de informes, recibo de facturas y al momento de entrega de los bienes.	Mensual y con cada entrega de bienes.
3	Universidad		1	3	4	SI	SUPERVISOR	INICIO DEL SUMINISTRO	FINALIZACIÓN DEL CONTRATO	En la revisión y cumplido del contrato	Mensual

5. JUSTIFICACIÓN DEL VALOR DEL CONTRATO - ANÁLISIS DEL MERCADO Y DEL SECTOR:

Se adjuntan tres cotizaciones para el estudio de mercado, lo anterior se hace con el fin de realizar un comparativo de los precios en el mercado y determinar el contratista, basados en el menor precio y que cumpla con lo requerido por la universidad.

Nota: Para el caso de la **CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS DE CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS UNIFORMES Y DE COMÚN UTILIZACIÓN** Articulo No. 16 del Acuerdo No.03 de 2015: *Para la adquisición de este tipo de bienes y servicios, en cuantías que superen los Cien (100) Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes, el Ordenador del Gasto deberá acudir a cualquiera de los siguientes mecanismos dispuestos en la ley 1150 de 2007, reglamentada por el Decreto 151 O de 2013: Acuerdo Marco de Precios, Bolsa de Productos o Subasta inversa.*

I. ANALISIS DE LA OFERTA

Son empresas, especializadas en este tipo de ventas de software que cuentan con la experiencia necesaria para realizar de manera adecuada lo solicitado, en cuanto a acompañamiento para los mantenimientos, para su instalación etc.

Las empresas que prestan este servicio lo hacen de manera virtual ya que de igual manera se hace la instalación y mantenimiento desde consolas remotas de la empresa matriz.

Se espera que se contrate una compañía sólida en el país.

TABLA 2: DE ANÁLISIS DEL MERCADO – OFERTA

	Nombre de la empresa cotizante	Condiciones ofrecidas	Objeto	Valor Ofrecido
1	BIMTECH SOLUTIONS	En cada una de las cotizaciones	Compra de 56 Licencias ADOBE VIP CREATIVE CLOUD Multiidioma, Multiplataforma Nivel 3 50 a 99	$64.640.000
2	PC MAC			$59.360.000
3	X SYSTEM			$63.879.536
			VALOR PROMEDIO	$62.626.512

II. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Se hace necesario la renovación de las licencias de Adobe VIP Creative Cloud, en cuanto son el soporte de diferentes clases de la Facultad de Artes.
La Facultad tiene un numero importante de licencias de Adobe debido a su especialización en diseño y creatividad, la cual cuenta actualmente con más de 20 aplicaciones, cada programa de Adobe tiene un objetivo específico y está desarrollado para explotar todos los ámbitos de distintas disciplinas, también tiene un servicio de almacenamiento y espacio de trabajo conectado a la nube, lo que permite desarrollar gráficos, editar imágenes, videos, crear páginas web y cientos de proyectos más.

TABLA 3: DE ANÁLISIS DEL MERCADO – DEMANDA – HISTORICO DE LA ENTIDAD

	Año	No. Contrato Orden de servicio	Objeto	Plazo de Ejecución	Valor	Requisitos mínimos exigidos contratista
1	2016	968	Adquirir 35 licencias del software ADOBE CREATIVE CLOUD por 2 años para un equipo, múltiple plataforma, multidioma, suscripción pago anual educativo DEVICE.	120 días	$120.805.178	Multiple plataforma, multilenguaje

2	2017	1455	"Compra de licencia de la SUITE VIP EDUCATIVO CLOUD FOR TEAMS ALLS APPS , licencia nueva EDUCATION DEVICE LICENSE MULTIPLE, PLATFORMS MULTI LATIN AMERICAN LENGUAGE, y la adquisición de 50 ADOBE VIP CREATIVE CLOUD, multiplataforma, multilenguaje x 2 años, 10 REASON V.9 académicas multiplataforma, 3 COREL DRAW X 8 académica suite, multiplataforma, para la Facultad de Artes ASAB de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas	120 días	$127.860.859	
3	2019	1519	" COMPRA DE RENOVACIÓN DE 56 LICENCIAS DE LA SUITE ADOBE CREATIVE CLOUD"".	120 días	$50.232.000	multiplataforma, multilenguaje
4	2020	1602	"Compra de 56 licencias nuevas de la SUITE ADOBE VIP CREATIVE CLOUD, por doce meses, Multi plataformas, multi idiomas, Nivel 3 50 a 99, para la Facultad de Artes – ASAB, de acuerdo con las condiciones y especificaciones previstas"	60 días	$48.146.392	multiplataforma, multilenguaje

¿Cómo adquieren otras Entidades y/o las empresas privadas este bien, obra o servicio?

Compran los Software y luego compran las renovaciones pues es mas económico.

TABLA 4: DE ANÁLISIS DEL MERCADO – DEMANDA – OTRAS ENTIDADES Y/O EMPRESAS

item	Nº contrato	OBJETO	PLAZO DE EJECUCIÓN	VALOR	ENTIDAD Y/O EMPRESA	BUENAS PRACTICAS A TOMAR
1	101-2020	Comprar el licenciamiento SUITE ADOBE para quince (15) IMAC pertenecientes a la Oficina de informática, los cuales serán utilizadas por los estudiantes de la facultad de ciencias empresariales de la Institución Universitaria de Envigado.	3 MESES	4.474.365	INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	

2	MIN-291-2019	Adquirir la renovación de dos licencias de diseño y edición de video y fotografía Adobe Creative Cloud por 2 años.	30 DIAS	16.405.465	ICETEX	
3	ORDEN DE COMPRA 43791	Adquisición de la suscripción de licencias Adobe Creative Cloud for Teams y Adobe Acrobat Pro con las que cuenta Prosperidad Social de conformidad con las especificaciones técnicas señaladas.	8 DIAS	81.984.000	DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO PARA LA PROSPERIDAD SOCIAL	

III. CONDICIONES GENERALES DEL SECTOR

En Colombia el mercado de la informática, especializado en software y tecnologías de la información es uno de los mas grandes de Latinoamérica, junto con países como México, Brasil y Argentina. Desde hace 10 años el mercado de las tecnologías de la información a crecido, en general, en un 18%, en el sector específico del software en un 19,1% y en el sector de servicios en un 15,4%. Según IDC Colombia, esta industria duplico sus ventas en los últimos 7 años y para el 2017 llego a los 9.500 millones de dólares, que en bienes están repartidos en hardware, servicios informáticos y software. (Velneo, 2019)

Colombia, como país, presenta una demanda interna creciente de este tipo de tecnologías informáticas en muchos de los sectores, como lo son el sector industrial, el gobierno, el sector financiero y el sector agrícola. En el informe de caracterización de la industria de software y tecnologías de la información en Colombia del 2015, dice que el sector de las empresas de software y programación esta compuesto en un 49% de pequeñas empresas y en un 51% de grandes empresas. Por último es importante mencionar que los bienes y servicios producidos por estas empresas son utilizados en un 2,8% en actividades relacionadas con la educación. (Velneo, 2019)

Actividades CIIU

Asociadas a la venta o renovación de diferentes software y que además ofrecen : Desarrollo de Software a la medida y consultoría. Licenciamiento de software. Web Conference. Desarrollo de cursos e-learning. Hosting - Servidores Dedicados.

ACTIVIDADES CIIU		
ITEM	**CLASIFICACIÓN**	**DESCRIPCIÓN**
1	6202	Actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas
2	6209	Otras actividades de tecnologías de información y actividades de servicios informáticos

3	4651	Comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de informática.

En la tabla podemos apreciar los códigos de clasificador de bienes y servicios UNSPSC para el presente contrato.

CÓDIGOS DE CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS UNSPSC		
ITEM	**CLASIFICACIÓN**	**DESCRIPCIÓN**
1	81112501	Servicio de licencias del software del computador
2	81112500	Servicios de alquiler o arrendamiento de licencias de software de computador

6. PRESUPUESTO OFICIAL ESTIMADO

6.1. Valor total estimado según estudio de mercado: $62.626.512
6.2. Valor establecido en el Plan Anual de Adquisiciones: $1057.258.350

7. MARCO LEGAL

7.1. Norma(s) General(es):

- Al presente proceso y al contrato que de él se derive, le serán aplicables las normas contenidas en la Constitución Política.
- La Resolución 262 del 02 de junio de 2015"Por medio de la cual se reglamenta el Acuerdo 03 de 2015, Estatuto de Contratación de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas y se dictan otras disposiciones".
- Resolución 683 del 9 de diciembre de 2016 "Por medio de la cual se crea y reglamenta el banco de proveedores de la universidad Distrital Francisco José de Caldas".
- Resolución 629 del 17 de noviembre de 2016 "Por medio de la cual se adopta el Manual de
- Supervisión e Interventoría de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas.".
- Las demás establecidas en la pagina web de normatividad contractual de la Universidad (https://www.udistrital.edu.co/normatividad-contractual) .
- Resolución 067 de 2017 "Por medio de la cual se complementa la Resolución 262 de 2015, en su Articulo 93 y se dictan otras disposiciones" Estatuto de Contratación

7.2. Norma(s) Específica(s):

El Acuerdo 03 del 11 de marzo de 2015 del CSU "Por el cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas."

8. TIPO DE CONTRATO

El contrato a celebrar con el oferente ganador del proceso de selección será de: Orden de compra

9. SUPERVISOR DEL CONTRATO

El supervisor del contrato será: ANA CECILIA VARGAS NUÑEZ
Cargo: Coordinadora de Laboratorios FA-ASAB
Teléfono 3239300 EXT: 6602
Correo electrónico: lab-facartes@udistrital.edu.co
Contacto: Juan Carlos Ortiz
Teléfono del contacto: 3239300 ext 6632
Correo electrónico del contacto: Soporte-asab@udistrital.edu.co

10. TIPOS DE OFERTAS (marque con X en "Selección" las ofertas que podrían ser):

Tipo	Descripción	Selección
Totales	Propuestas totales, en las que se involucran todos los elementos a contratar y se evidencia con un solo precio ofertado (incluido IVA)	**x**
Parciales	En las que se involucran algunos elementos de la totalidad requerida y se admite que los oferentes puedan ofertar solo algunos elementos con una oferta de precio parcial (el IVA se puede discriminar o incluir en el precio ofertado). Recuerde que si se aceptan las ofertas parciales, se pueden efectuar adjudicaciones parciales.	
Por Soluciones Integrales	Debe involucrar la totalidad de los elementos que se necesitan y se incluyen en ella	
Por precios unitarios	La adjudicación seria parcial dado que se adjudicaría cada uno de los ítems solicitados, a los oferentes que realicen la mejor oferta que normalmente es el menor precio	
Otra	Descríbala:	

11. PLAZO DEL CONTRATO:

El tiempo para realizar la actividad contratada:	Meses	2	Días	
El tiempo para liquidar el contrato:	Meses		Días	
TOTAL	Meses	2	Días	

Nota: A partir de la firma del acta de inicio treinta (30) días calendario para la entrega de los productos, verificación del licenciamiento y doce (12) meses para el licenciamiento, soporte técnico, instalación y actualizaciones de los productos.

12. VALOR Y FORMA DE PAGO (marque con X en "Selección" la forma de pago del contrato)

Forma de Pago del Contrato	Selección
Total , contra entrega de los bienes o servicios contratados	**x**

Parcial, a medida que el proveedor entregue los bienes y servicios contratados	
Con anticipo económico	

12.1. Reglamento para su desembolso y manejo :

El valor del contrato que se suscriba, se pagará así: La Universidad pagará el valor total del contrato cuando el contratista realice el servicio contratado, a partir de la radicación de la correspondiente factura, acompañados del certificado de cumplimiento de aportes parafiscales y certificación del cumplimiento expedida por el supervisor del contrato.

Nota: el anticipo puede ser utilizado según el caso específico y se puede combinar con la forma de pago. N/A

13. GARANTÍAS Y AMPAROS EXIGIBLES (marque con X en "Selección" las garantís y amparos exigibles)

Garantías y Amparos Exigibles	Selección
Póliza de Cumplimiento	**x**
Póliza de Calidad	**x**
Pago de Salarios y Prestaciones Sociales	
Responsabilidad Civil frente a terceros	

13.1. Justificación de las garantías y amparos exigibles:

Porque es necesario tener un soporte que garantice que los recursos de la Universidad sean ejecutados en forma correcta.

14. REQUISITOS PARA EVALUAR Y COMPARAR PROPUESTAS (marque con X en "Selección" los requisitos para evaluar y comparar propuestas y exponga con el profesional a cargo del proceso)

Aspectos a Evaluar	Calificación	Selección
Estudio Jurídico	Admisible / No admisible	
Estudio Financiero	Admisible / No admisible	
Estudio Técnico	Admisible / No admisible	**x**
Con puntaje por experiencia general	Puntaje	
Con puntaje por experiencia especifica	Puntaje	
Con puntaje por mayor tiempo de garantía ofrecida	Puntaje	
Precio	A menor precio por ítem (con o sin intervalo de aceptación)	
Precio	A menor precio total (todos los ítems) con o sin intervalo de aceptación	**x**
Precio	A menor precio por solución integral (con o sin intervalo de aceptación)	

Precio	Con utilización de media geométrica (adjudicación al que esté más cerca de la media geométrica)	
Precio	Con utilización de media aritmética (adjudicación al que esté más cerca de la media geométrica)	
Otras formas de evaluar	Señale cuales:	

15. DOCUMENTOS TÉCNICOS PROPUESTOS

Certificaciones Contractuales (marque con X en "Selección" la forma propuesta)		**Selección**
Tipo de experiencia a solicitar	General	
	Específica	**x**
Número máximo de certificaciones a solicitar para experiencia general:		
Número máximo de certificaciones a solicitar para experiencia especifica:		**2**

Capacidad de Contratación		**Valor**
K de contratación general mínimo requerido para el proceso de selección:	SMMLV	
K de contratación residual mínimo requerido para el proceso de selección:	SMMLV	

Marcas (marque con X en "Selección" la marca)	**Selección**
Por razones de compatibilidad de bienes y servicios anteriormente comprados para evitar malos funcionamientos	**x**
Por razones de hacer efectiva una garantía, se deba contratar con la marca inicialmente adquirida	
Se presenta la posibilidad de obtener un producto que tenga iguales características técnicas en marcas diferentes. En este caso se deben relacionar un mínimo de marcas con características similares	
Otras Razones. Establezca:	

Nota: si no tiene alguna de las anteriores, no señale.

16. LISTADO DE GENERAL DE ELEMENTOS REQUERIDOS –FICHA TÉCNICA–

Nombre del Elemento	**Unidad de Medida**	**Cantidad**	**Especificación técnica y Actividades a realizar**	**Valor Unitario**	**IVA**	**Valor Total IVA incluido**
Licencia ADOBE VIP Creative Cloud	Unidad	**56**	Licencia ADOBE VIP Creative Cloud for teams All Apps Licencia Educativa Renovación por Suscripción 12 meses Plataformas Mac y Windows, Multiple Idiomas, Nivel 3 50 a 99.	$1.118.331	-0-	$62.626.512

Nota: La valores deberán ajustarse de acuerdo a la necesidad a contratar.

17. **OTROS**
    1. Acompañamiento técnico y de implementación de las licencias de los equipos.
    2. Soporte telefónico y presencial durante la vigencia del Contrato para las nuevas versiones.
    3. Apoyo en instalación, manejo de la plataforma nueva y mesa de ayuda.
    4. Suministrar el personal necesario para el acompañamiento en la instalación de los nuevos equipos en los diferentes sistemas operativos.

18. Adjudicar al menor valor ofertado, siempre y cuando ese valor sea menor o igual al valor del presupuesto y previo cumplimiento de requisitos de orden jurídico y técnico.

Ana Cecilia Vargas Núñez
Coordinadora de laboratorios FAASAB
Facultad de Artes - ASAB

	NOMBRE	CARGO	FIRMA	FECHA
Elaboró	María Carlota Echeverri Medina	CPS profesional		11/11/2021
Responsable de la elaboración jurídica	Victoria Eugenia Yepes Gómez	CPS profesional especializado		11/11/2021
Revisó	Ana Cecilia Vargas Núñez	Coordinadora de laboratorios FAASAB		11/11/2021
Aprobó	Andrés Rodríguez Ferreira	Decano Facultad de Artes - ASAB		11/11/2021

Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el presente documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales y/o técnicas aplicables y vigentes, y por tanto bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma.

Nota: Resolución No. 262 de 2015 Artículo 9. Los estudios previos estarán a cargo del Jefe de la Dependencia en donde se haya identificado la necesidad, quien luego lo remitirá al ordenador del gasto para su aprobación y solicitud de Certificado de Disponibilidad Presupuestal.