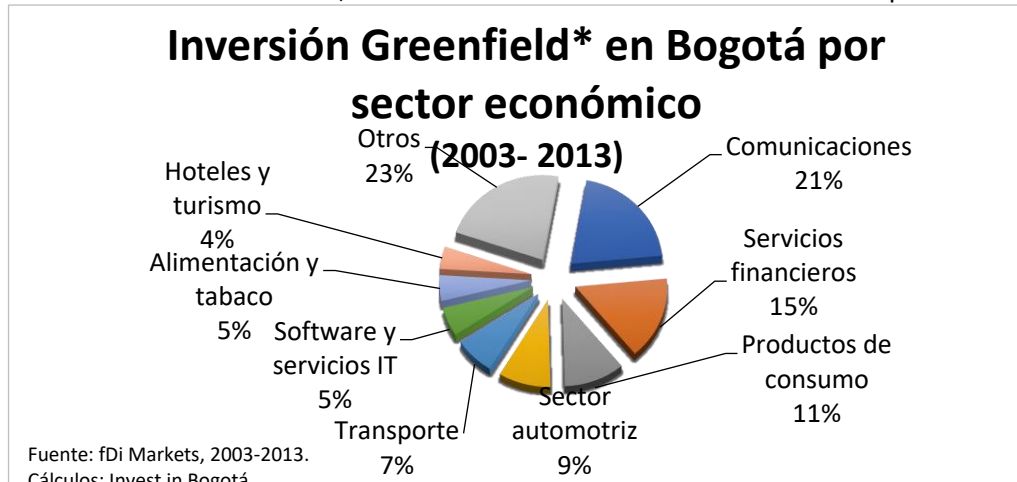
	MACROPROCESO: GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO	Código:	APO_10_1_2_FR08
	PROCESO: GESTIÓN PRECONTRACTUAL	Versión	01
	SUBPROCESO: ANÁLISIS EXTERNO E INTERNO	Clasificación	Pública clasificada
		Fecha:	15/07/2019
FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO			
Aprobó: Luis Javier Castellanos Sandoval Gerente Abastecimiento Estratégico	Revisó: Martha Cecilia Florez Sanchez Profesional Universitario	Elaboró: Nicolás Martínez Benavides Profesional Universitario	

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	
1. ASPECTOS GENERALES	
¿Cuál es su necesidad? Objeto	Compra de equipos Switch con soporte de fábrica y la prestación de soporte para plataformas Aruba por parte del partner
Valor de la necesidad plan de contratación	\$950.268.566
1.1 CONTEXTO ECONÓMICO	
<p>En el desarrollo de múltiples tecnologías y sistemas que permiten a diversas empresas y empresarios independientes modernizar, mejorar, implementar y desarrollar mejores procesos en pro de su compañía y de los servicios que estas prestan se hace indispensable contar con una infraestructura actualizada que permita la adaptación de estas nuevas tecnologías. Las necesidades detectadas en Positiva Compañía de Seguros, que podrían mejorar con la implementación de un nuevo sistema en su infraestructura de red LAN para la implementación del protocolo de IPv6, mejor integración de sus servicios y aumento de la disponibilidad de sus servicios, por lo que se hace importante la renovación de este tipo de tecnología en una empresa.</p> <p>Hay dos aspectos importantes a resaltar en el mercado:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En el año 2009-2010, la tasa de mercado cayó significativamente debido a la crisis económica mundial. 2. Después de la crisis, la tasa de mercado se ha incrementado significativamente, pero el PIB de telecomunicaciones se ha visto afectada por la devaluación de la moneda frente al dólar, y la resistencia al gasto por parte de los demandantes. <p>Finalizando el estudio, cabe destacar los países con los que Colombia tiene tratados de libre comercio en el sector tecnológico, permitiendo exportar e importar los bienes y servicios del mercado:</p>	
PAIS	COMERCIO
ESTADOS UNIDOS	TLC SOFTWARE
CANADÁ	TLC SOFTWARE
MÉXICO	TLC SOFTWARE, APLICACIONES MOVILES, TERCERIZACION DE SERVICIOS(BPO)
CHILE	TLC SOFTWARE, TERCERIZACION DE SERVICIOS(BPO)
UNION EUROPEA	ACUERDO COMERCIAL SOFTWARE

De acuerdo con la cámara de comercio, la inversión en Colombia sobre terreno no explotado es la siguiente:



Lo anterior se menciona, ya que de acuerdo al estudio realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá, la inversión en Colombia en Software y servicios IT ha sido del 5% entre el 2003-2013, un periodo bastante significativo que toma en cuenta 10 años de inversión en un sector que tiene bastantes oportunidades de crecimiento y un impacto en el mercado local.

1.2 CONTEXTO TÉCNICO

Aruba Networks se encuentra ubicado en el cuadrante mágico de Gartner como uno de los fabricantes líderes en el segmento de soluciones para infraestructuras alámbricas o inalámbricas de telecomunicaciones por más de 14 años. De igual manera Aruba también se encuentra posicionado en el cuadrante de Forrester o MarketSpace como Líderes que son compañías dedicadas a la consultoría e investigación de las tecnologías de la información vigentes en el mercado. Lo que significa que son equipos y/o servicios que se encuentran a la vanguardia de la innovación, evolución y seguridad.

Debido a que la compañía requiere de la adaptación de nuevas tecnologías es necesario realizar la renovación de los equipos Switch que se encuentran actualmente en su infraestructura, por lo que ha decidido comenzar con un proyecto de hardware refresh para realizar la migración de estos equipos por unos equipos que se adapten a las necesidades de la compañía. Por lo cual se ha definido en el alcance que la renovación se hará con fábrica de Aruba ya que cuentan con equipos de alto rendimiento y movilidad para soluciones de IoT, cuentan con excelentes protocolos de seguridad, fácil administración y cuentan con la garantía y soporte de una buena empresa.

Dentro del contrato también se contemplan los servicios de implementación de IPv6 en DualStack con IPv4 siendo un protocolo que no lo soporta cualquier equipo por lo que también esta es una de las razones que la compañía a decidido renovar sus equipos. A continuación, menciono alguna de las ventajas descritas por MINTIC para la implementación de los servicios de IPv6:

- Total, transparencia, en el sentido de que los clientes o usuarios no deben percibir ninguna diferencia significativa entre IPv4 e IPv6.
- Las características ofrecidas actualmente en IPv4, también deben estar disponibles en IPv6 dentro de las organizaciones.
- Aprovechamiento para mejorar las buenas prácticas cuando se desarrollan nuevas aplicaciones y se configuran nuevos servicios bajo IPv6.
- Continuo desarrollo y mejoras al protocolo en temas de seguridad.

- Implementación progresiva con convivencia de IPv4 e IPv6.
- Medio óptimo para aplicaciones y servicios móviles.

1.3 CONTEXTO REGULATORIO

El sector de sistemas de a información está regulado por el Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones conforme a la Ley 1341 de 2009, “Por la cual se definen principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones —TIC”

- Ley 1341 de 2009 “Por la cual se definen principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones TIC-, se crea la Agencia Nacional de Espectro y se dictan otras disposiciones”.
- Decreto 2618 de 2012 “Por el cual se modifica la estructura del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y se dictan otras disposiciones”.
- Manual para la Gestión de Abastecimiento de POSITIVA.

2. ESTUDIO DE LA OFERTA

Se debe identificar entre otros aspectos, quién vende, cuál es la dinámica de producción y entrega de bienes, obras o servicios.

Se realiza la validación de los precios entregados por los proveedores en el proceso de RFI realizado, obteniendo como resultado los siguientes valores resumidos.

Hardware Refresh	
Proveedores	Valor + IVA
Arus	\$ 749.737.894
ComWare	\$ 1.511.115.063
GTS	\$ 872.266.298
Promedio	\$ 1.044.373.085
Presupuesto Definido	\$ 860.268.566

Soporte Aruba + IPv6	
Proveedores	Valor + IVA
Arus	\$ 108.673.454
ComWare	\$ 84.289.069
GTS	\$ 74.375.000
Promedio	\$ 89.112.507
Presupuesto Definido	\$ 90.000.000

Se observa que uno de los valores entregados en el RFI es mucho más elevado con respecto a los otros dos proveedores por lo que se valida y estos serían los precios de lista, por lo que los demás proveedores están entregando los precios con el descuento estándar que aplica fabrica para cada proyecto, por lo que se define un presupuesto de \$860.268.566 de pesos con IVA incluido. Para el soporte de Aruba se promedian los valores definiendo como presupuesto \$90.000.000 de pesos con IVA incluido.

3. ESTUDIO DE LA DEMANDA

¿Ha contratado la necesidad previamente?	Si <input type="checkbox"/>	No <input checked="" type="checkbox"/>
Contratará nuevamente con el mismo proveedor	Si <input type="checkbox"/>	No <input checked="" type="checkbox"/>
En caso de haber respondido afirmativamente, justifique su respuesta	N/A	

Se procede a realizar el análisis de mercado con fuente externa ya que este proceso no se ha realizado en los últimos años en la compañía.

El proyecto se estaría llevando a cabo con el fabricante de tecnología Aruba Networks ya que en la infraestructura actual de la compañía contamos con unos equipos de esta referencia los cuales brindan una mejor integración manteniendo este fabricante por lo que si decidiéramos cambiar incurriríamos en costos mayores y posiblemente en una pérdida de integración entre las herramientas dificultando su gestión.

Los proveedores que fueron seleccionados para este proyecto fueron recomendados por el mismo fabricante, mencionando a cuatro proveedores con la categoría más alta brindada por el fabricante con representación en Colombia que serían: Arus, Comware, GTS y YeapData.

Con base a lo mencionado anteriormente se visualiza la siguiente tabla con los valores del análisis de mercado.

Renovación de Equipos

Item	Cantidad	Arus	Arus + IVA	ComWare	ComWare + IVA	GTS	GTS + IVA
Aruba 5406R z12 Switch	1	\$ 6.237.163	\$ 7.422.224	\$ 102.958.721	\$ 122.520.878	\$ 732.996.889	\$ 872.266.298
HPE1Y FC 4H Exch Aruba 5406R z12	1	\$ 6.234.633	\$ 7.419.213				
Aruba 5400R 1100W PoE+ z12 PSU	3	\$ 3.168.334	\$ 11.310.952				
Aruba 24p 1000BASE-T v3 ZL2 MOD	1	\$ 8.505.428	\$ 10.121.459				
Aruba 8p 1G/10Gbe SFP+ v3 ZL2 MOD	1	\$ 12.372.560	\$ 14.723.346				
Aruba 10G SFP+ LC SR 300m MMF Transceiver	6	\$ 1.679.873	\$ 11.994.293				
Aruba 10G SFP+ to SFP+ 1m DAC Cable	2	\$ 257.809	\$ 613.585				
Aruba 6300F 48G PoE 4SFP56 Switch	19	\$ 28.132.012	\$ 636.064.791				
Aruba 50G SFP56 to SFP56 3m DAC Cable	19	\$ 1.352.946	\$ 30.590.109				
Aruba 10G SFP + LC SR 300m MMF Transceiver	10	\$ 1.636.800	\$ 19.477.920				
RESUMEN	TOTAL	\$ 749.737.894	\$ 749.737.894	TOTAL	\$ 1.511.115.063	TOTAL	\$ 872.266.298

Servicio IPv6 + Bolsa de Horas

Item	Cantidad	Arus	Arus + IVA	ComWare	ComWare + IVA	GTS	GTS + IVA
Servicio IPv6	1	\$ 45.493.980	\$ 54.137.836	\$ 53.187.773	\$ 63.293.450	\$ 62.500.000	\$ 74.375.000
Bolsa x 250 horas de Soporte	1	\$ 45.828.250	\$ 54.535.618	\$ 17.643.377	\$ 20.995.619		
RESUMEN	TOTAL	\$ 108.673.454	\$ 108.673.454	TOTAL	\$ 84.289.069	TOTAL	\$ 74.375.000

YeapData manifestó por correo electrónico que prefería no participar en este proceso ya que uno de los proveedores cuenta con el ID de oportunidad ante fabricante indicando que por esta razón le era difícil ser competitivo.

GTS / 0418-2018

En el año 2018 se realizó la contratación con GTS para la renovación del licenciamiento y la adquisición de equipos Aruba para la migración de la red Wifi en Casa Matriz donde fue ejecutado el contrato de manera exitosa y satisfactoria.

ARUS / 0706-2019

En el año 2019 se realizó la contratación con ARUS para la adquisición de una nueva plataforma de VPN con el fin de migrar la tecnología actual la cual había salido de cualquier tipo de soporte por fabrica o de partner ejecutando el contrato de manera exitosa y satisfactoria.

COMWARE / 0635-2019

En el año 2019 se realizó la contratación con COMWARE para la adquisición de tres cuchillas para ampliar los recursos de virtualización de servidores en el gabinete Blade modular DELL ejecutando el contrato de manera exitosa y satisfactoria.

4. FIRMAY FECHA

NOMBRE DE QUIEN ELABORÓ	FIRMA	FECHA DE ELABORACIÓN
Johan Camilo Tamara Rodriguez		18/06/2020

