


| | | | |
|---|--|--|---------------------|
|  | MACROPROCESO: GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO | Código: | APO_10_1_2_FR08 |
| | PROCESO: GESTIÓN PRECONTRACTUAL | Versión | 02 |
| | SUBPROCESO: ANÁLISIS EXTERNO E INTERNO | Clasificación | Pública clasificada |
| | | Fecha: | 14/04/2021 |
| FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO | | | |
| Aprobó: Sol Yadira Rojas Rivera Gerente Abastecimiento Estratégico | Revisó: Martha Cecilia Flórez Sánchez Profesional Universitario Líder SIG | Elaboró: Nicolás Martínez Benavides Profesional Universitario | |

| DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD | |
|--|---|
| 1. ASPECTOS GENERALES | |
| ¿Cuál es su necesidad? Objeto | Renovación del Software Assurance, y adquisición de licenciamiento Microsoft por un (1) año, bajo esquema CSP y MPSA, con las características que se describen en las especificaciones técnicas |
| Valor de la necesidad plan de contratación | \$2.134.172.036 |
| 1.1 CONTEXTO ECONÓMICO | |
| <p>El mercado colombiano de Software y Tecnologías de la Información es el cuarto más grande de Latinoamérica, entre los que se encuentran Brasil, México y Argentina.</p> <p>Durante los últimos 10 años en Colombia, el mercado de TI ha crecido a una tasa del 18%; el sector del software ha crecido un 19,1% y los servicios de TI han crecido un 15,4%.</p> <p>Según IDC, la industria ha duplicado sus ventas en los últimos 7 años y, en 2017, alcanzó los 9.500 millones de dólares, repartidos en: hardware (56,5%), servicios informáticos (32,2%), software (11,4%). Colombia presenta una fuerte y creciente demanda interna, siendo los sectores con mayor gasto en TI el sector industrial, el gobierno, el sector financiero y el sector agrícola.</p> <p>La industria manufacturera es la vertical con mayor demanda de software en Colombia. En todo el país, la industria de los medios de comunicación es el mayor demandante de servicios de TIC.</p> <p>Colombia cuenta con talento humano de calidad, capacitado en diversas disciplinas a un costo eficiente, a la vez que presenta potencialmente la posibilidad de operar de con proyectos de software de forma escalable en seis áreas metropolitanas con más de 1 millón de habitantes.</p> <p>Colombia, un país con múltiples áreas de desarrollo</p> <p>Como decíamos anteriormente, Colombia tiene nueve áreas metropolitanas con una población de más de 500.000 habitantes y, de entre esas, seis áreas metropolitanas con más de un millón de habitantes. Veamos qué tipo de software se desarrolla en algunas de las zonas más importantes en lo que se refiere a la fabricación de software según Procolombia.</p> <p>Software que se desarrolla en Bogotá y área metropolitana</p> <p>En la capital y su area de influencia se desarrolla principalmente software financiero para la industria bancaria. La mayor apuesta en Bogotá es ofrecer software y servicios de TI de tipo financiero dado el gran número de bancos que se han concentrado en la capital del país.</p> <p>Se desarrollan proyectos de software a gran escala debido, en parte, al abundante capital humano de Bogotá, en los que dominan las plataformas de software corporativo más relevantes como SAP, ORACLE, Microsoft, o IBM.</p> <p>Software que se desarrolla en Medellín y área metropolitana</p> <p>Se desarrollan soluciones innovadoras para el sector energético en paralelo con el clúster TIC, el distrito de Medellín innovación y la Ruta N. La industria energética es la principal apuesta regional para la industria de software y servicios de TI dada la existencia de empresas energéticas en dicha zona.</p> | |

Software que se desarrolla en Cali y área metropolitana

Se desarrolla principalmente software y servicios de TI para la industria agro-empresarial. Es la mayor apuesta en la región dados los esfuerzos cooperativos que se expanden a través de ambas industrias. En la zona hay muchas empresas especializadas en grandes datos (big data), servicios de TI e infraestructura, especialmente en el ámbito logístico dirigido al puerto de Buenaventura, que es el principal puerto de Colombia, y que conecta al país con más del 20 mercados de todo el mundo. Además, la región fomenta la colaboración con 11 centros de investigación, desarrollo e innovación para dar respuesta en forma de soluciones de software a las necesidades del sector.

Software que se desarrolla en Barranquilla y área metropolitana

En esta zona se viene desarrollando software de gestión para importantes proyectos de infraestructura en Colombia ubicados en la región como la Ruta del Sol, la rehabilitación del río Magdalena y el corredor ferroviario.

Además, se ofrecen servicios de TI y software para la industria de la logística y el transporte. Es el mayor proyecto regional ya que el Departamento del Atlántico está situado en un lugar clave a nivel estratégico. Esto ha permitido la construcción de una plataforma de servicios que permite el acceso a más de 1.300 millones de consumidores de todo el mundo.

En la región de Baranquilla, utilizando la experiencia de unos 5.000 ingenieros informáticos especializados en diversas áreas, se desarrollar software prinipalmente en Java y Oracle para la gestión documental, el diseño y la creación de aplicaciones móviles, soporte técnico y contenido en 3D.

Software que se desarrolla en el Triángulo del Café

Es una zona conformada por tres departamentos: Caldas, Quindío y Risaralda, interconectados por carreteras en muy buen estado y separados por cortas distancias.

Al igual que en muchas zonas de Cali, se desarrolla software para la industria agro-empresarial. La región cuenta con el primer centro para el análisis de información biológica en América Latina que ayudará a crear sistemas de información agrícola y mejoras bio-tecnológicas.

Tipología de las empresas de desarrollo de software en Colombia

En el último “Informe de caracterización de la industria de Software y Tecnologías de la Información”, se desprende que las empresas de software que componen el tejido industrial de la programación en Colombia son en un 49% pequeñas empresas según su cifra de ventas y que el 63% cuenta con menos de 10 empleados, pero que tienen un índice de contratación de alta calidad, en el que el 75% de los contratos son a término indefinido y que solo el 16% son por obra y servicio.

Para el informe se hizo un análisis regional: Región Norte (Barranquilla y Cartagena); Región Centro (Bogotá, Medellín, Manizales y Pereira); Región Oriente (Bucaramanga); Región Occidente (Cali); donde se seleccionaron 163 empresas para la muestra.

Las principales actividades económicas a las que van dirigidos los bienes y servicios producidos por las empresas del sector; el 40,9% de las empresas encuestadas desarrollan productos y servicios para actividades de información y comunicación, el 10,4% a actividades financieras y de seguros, el 8,3% actividades de servicios administrativos y de apoyo y el 7,8% a actividades profesionales, científicas y técnicas; cabe anotar que apenas el 2,8% van dirigidos a actividades relacionadas con la educación.

Según varios informes centrados en Latinoamérica, Colombia cuenta con las mejores empresas de desarrollo de software de la región.

Que el desarrollo de software en Colombia marque más de un punto en el PIB indica el peso de esta industria. Es un mercado creciente, profesional, seguro y con beneficios para los empresarios internacionales que confían en él.

El reconocimiento internacional de Colombia como un país exportador de soluciones de Tecnologías de la Información (TI), como el software, es más frecuente con el paso del tiempo y se posiciona continuamente como una excelente alternativa en los mercados internacionales. Dentro de las razones se destacan el talento, la calidad, la innovación y la especialización.

Por otra parte, hay que resaltar que la industria de software agremia a más de 400 empresas y que suma más de 30 años de labores, convirtiéndola en un potente sector productivo, pues “según las últimas cifras del Observatorio TI el sector software vendió \$13,5 billones en 2016 y está empleando 109.000 personas en industria TI, software y otros servicios relacionados”, le dijo Paola Restrepo, presidenta de Fedesoft, al diario La República.

La oferta de software colombiana ha tenido un crecimiento sostenible durante los últimos años en términos de exportaciones, participación de mercado y calidad de los servicios. Dicho crecimiento fue del 40%, entre 2015 y 2016, y ha hecho que la industria del software y tecnologías de la información (TI) se afiance como una de las más prometedoras para la economía colombiana.

Esto es en parte gracias a que el país cuenta con más de 40 empresas certificadas en CMMI (Capability Maturity Model o Integration), un modelo de evaluación de los procesos de una organización. Además, Colombia tiene la tasa de piratería más baja de la región, ocupa el tercer lugar en el ranking de América Latina en disponibilidad y calidad de mano de obra y los costos salariales de ingenieros de sistemas están de acuerdo con el promedio de la región. Además, dispone de conectividad con 550 Gbps, cinco anillos de fibra óptica internos, ubicación geográfica estratégica y una oferta que satisface las distintas necesidades del mercado internacional, gracias a la especialización en áreas como:

- Servicios de software de tecnología.
- Integración y servicios técnicos
- Desarrollo de aplicaciones y modernización.
- Outsourcing de Infraestructura Tecnológica
- Servicios de apoyo
- Gestión de Data Center.

En cuanto a la oferta colombiana de software, las tendencias más marcadas y en las que los desarrolladores se han convertido en expertos, de acuerdo con el “Informe de caracterización de la industria de software y Tecnologías de la Información”, son cinco y están divididas en el siguiente porcentaje:

- El 40,9% de las empresas encuestadas desarrollan productos y servicios para actividades de información y comunicación.
- El 10,4% a actividades financieras y de seguros.
- El 8,3% a actividades de servicios administrativos y de apoyo.
- El 7,8% a actividades profesionales, científicas y técnicas.
- El 2,8% van dirigidos a actividades relacionadas con la educación, Industria de software con respaldo, garantías y objetivos claros.

Pero más allá de la diversidad de opciones en cuanto a productos y servicios que se puedan crear, la industria de desarrollo de software colombiana es una de las más confiables al contar con el apoyo del Gobierno Nacional que favorece la exportación de servicios de desarrollo de software colombiano.

Una prueba de ello fue el hecho de ofrecer beneficios para el sector TI en la más reciente Reforma Tributaria, como la exclusión de IVA en software y servicios de educación virtual para el desarrollo de contenidos digitales. Si bien la exención es para los desarrolladores nacionales, es un beneficio que

busca incentivar y promover el desarrollo de las industrias creativas digitales así como contribuir al crecimiento económico, la competitividad, la generación de empleo y las exportaciones. Por otra parte, el Gobierno colombiano por medio de ProColombia, MinTIC, y su convenio Colombia Bring IT On, entre otros, tiene grandes expectativas en relación con la industria TI, especialmente con el desarrollo de software, pues dentro de su plan espera que para 2025 la industria del software en Colombia represente el 5% del PIB, frente al 1,6% que representaba en 2016

<https://velneo.es/el-desarrollo-de-software-de-gestion-en-colombia-en-2019/>

<https://www.colombiabringiton.co/es/estas-son-las-fortalezas-de-la-industria-de-software-colombiana-la-mejor-opcion-en>

1.2 CONTEXTO TÉCNICO

Las condiciones técnicas y tecnológicas del objeto del Proceso de Contratación, incluyendo el estado de la innovación y desarrollo técnico que permite crear nuevos productos y oportunidades de mercado y las nuevas tendencias como: (i) cambios tecnológicos, (ii) amplitud de la oferta de características de los productos; (iii) especificaciones de calidad; (iv) condiciones especiales para la entrega (cadenas de frío, sistemas de vigilancia, etc.) y (v) tiempos de entrega.

El software se puede definir como un conjunto de herramientas creadas por una persona o un grupo con el fin de resolver necesidades puntuales. Estos desarrollos pueden ir desde una aplicación sencilla compuesta por un número pequeño de instrucciones hasta la conformación de un complejo sistema de información.

Gracias al Software, el hardware, es decir, la máquina, realiza sus tareas. Así como los libros y las obras de teatro tienen derechos de autor, el software, por ser una creación generada desde la inteligencia individual, debe tener un permiso explícito para su uso y aprovechamiento.

Por lo tanto, si el software no tiene un permiso que autorice su uso libre, requiere de una licencia, normalmente representada por un documento que dice frases como "se autoriza el uso del software xx a nombre de una empresa o persona natural XXX". Un ejemplo de este tipo de software son los sistemas operativos que corren en nuestros computadores, las herramientas ofimáticas, etc.

En el caso de Microsoft hemos realizado estudio de mercado en búsqueda de poder contar con el mejor escenario posible frente a servicios y soluciones software que puedan ser de mayor utilidad, y con el mejor costo beneficio para POSITIVA, por lo cual los esfuerzos se centraron en realizar el proceso bajo otro modelo de contratación CSP y MPSA que ofrece el fabricante.

<http://autorycodigo.blogspot.com/p/licenciar-en-colombia.html>

1.3 CONTEXTO REGULATORIO

LEl software se rige por licencias de utilización, es decir, en ningún momento un usuario compra un programa o se convierte en propietario de él, tan sólo adquiere el derecho de uso, incluso así haya pagado por él. Las condiciones bajo las cuales se permite el uso del software, o sea las licencias, son contratos suscritos entre los productores de software y los usuarios. En general, las licencias corresponden a derechos que se conceden a los usuarios, igual que cualquier contrato, el uso de software está protegido y regulado en Colombia bajo parámetros de la ley la cual le permite generar sanciones.

La ley 603 de 2000 afirma en el artículo 2 dice ?Las autoridades tributarias colombianas podrán verificar el estado de cumplimiento de las normas sobre derechos de autor por parte de las sociedades para impedir que, a través de su violación, también se evadan tributos? también dice que todas las empresas en su informe de gestión es obligatorio incluir ?el estado de cumplimiento de las normas sobre la propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la sociedad?. En la ley 44 de 1993 Artículo 51 está tipificadas penas desde los 2 a 5 años de cárcel así como el multa de 5 a 200 salarios mínimos mensuales vigentes. Desde el 29 de febrero de 2009 la DIAN viene solicitando a las empresas, las licencias que demuestren la legalidad de los programas utilizados. En el comunicado del 23 de Febrero de 2015 la DIAN dice que ?seguirá reportando a la fiscalía a las empresas que usen Software Ilegal y que en este momento hay 110 empresas que están afrontando procesos judiciales por temas relacionados con la propiedad Intelectual?, si la DIAN encuentra en sus visitas periódicas alguna irregularidad la reportarán directamente a la Fiscalía General de la Nación, para que inicien las acciones correspondientes que en este momento pueden generar sanciones de hasta 8 años de Cárcel y multas de hasta 1000 Salarios mínimos Legales Vigentes. Adicionalmente confirma que seguirá solicitando a las empresas los documentos que demuestren la legalidad de todos los programas utilizados. La piratería de software es un delito consistente en la copia reproducción total o parcial de un programa informático por cualquiera de los medios hoy existentes, como la Internet, CD ROM y discos magnéticos con el fin de distribuirlos al público sin autorización ni licencia del titular del derecho, escapando al control legal y a la competencia leal. Esto retrasa el desarrollo de la nación porque según datos de la Andi, destruye al año unos 18.000 puestos de trabajo, el Gobierno deja de recaudar 111.000 millones de pesos en impuestos (pero las pérdidas para el país ascienden a 542.000 millones de pesos al año) con todo lo que acarrea la competencia desleal. Otra forma de Piratería es realizar más instalaciones de las autorizadas en las licencias compradas por ejemplo las licencias compradas de Office cubren hasta 5 equipos y esta misma licencia se instalan en un total de 10 equipos.

En Colombia en junio 2014 el 52% del Software usado en el país es ilegal y la mitad de las empresas existentes en Colombia utilizan software pirata Es importante aclarar que una licencia personal o para hogar no tiene derechos comerciales y aunque sea original y esté soportada con factura de venta no es válido para el uso en una empresa o una persona natural que las utilice para fines comerciales lo cual tampoco es permitido ni aceptado por la DIAN. Aparte de los riesgos legales es importante también tener presente que estos programas no legales pueden venir con, fallas técnicas Malware, virus o brechas de seguridad que los delincuentes informáticos pueden aprovechar para robar la información importante de la empresa o efectuar robos en las transacciones electrónicas con los bancos afectando profundamente la estabilidad de la empresa o en otros casos los fallos técnicos de este software pueden generar pérdida de información, recuerde que la información es uno de los activos más importantes de la empresa. Teniendo en cuenta todos estos aspectos es importante y fundamental que las Empresas y personas naturales que utilicen programas para cualquier tipo de uso comercial solo tiene tres opciones: o usa Software Libre que permita este uso, un Freeware autorizado para uso comercial o un Software Propietario autorizado para uso Comercial y con licenciamiento de software que debe ser comprado con Factura de Venta con IVA asegurándose que no venga de contrabando ni que sea pirata. Es por esto que las empresas y las personas naturales estén totalmente seguras de que, cuando compren una licencia, lo estén haciendo en un lugar confiable; para esto es posible hacerlo en los almacenes de cadena o si se requiere un volumen mayor que sea un distribuidor autorizado de la empresa propietaria del programa.

https://www.edwardpoveda.com/licenciamiento-software-colombia/?upm_export=pdf

2. ESTUDIO DE LA OFERTA

Microsoft es una de las compañías que más ha crecido gracias a su excelente política de canal de distribución, la cual le ha permitido llegar a miles de millones de usuarios con un plantilla de «tan solo» 120.000 empleados, de los que tan solo una cuarta parte tienen trabajo comercial.

Con estos datos podemos afirmar que 30.000 vendedores vs. más de 2.000 millones de clientes (sólo MS Office supera los 1.500 millones de usuarios), nos aporta una cifra de 66.666 clientes por cada comercial de Microsoft. Si calculamos la facturación, el dato es también apabullante, 100B\$ que nos dan 3,3 Millones de dólares de venta por cabeza comercial. Una eficiencia increíble que se debe en buena parte a que estos comerciales no trabajan solos. Tienen la ayuda inestimable de unos 600.000 Partners que en todo el mundo prescriben, despliegan y dan soporte a las soluciones Microsoft a millones de clientes.

A cambio de este servicio, los Partners, VARs, ISVs, dealers, resellers, retailers, o en una palabra Distribuidores con mayúsculas, reciben un margen sobre el producto, el cual en realidad, no es muy alto en el caso de Microsoft por razones diversas. Adicionalmente algunos Partners con altos volúmenes de venta y contratos concretos o pertenencia a programas de venta, reciben incentivos, «rebates» o rápeles por alcanzar ciertos objetivos, pero tampoco son estos excesivamente jugosos. El gran beneficio de un Partner de Microsoft está en la venta cruzada de servicios profesionales y productos complementarios a las soluciones Microsoft.

Microsoft tiene dos líneas muy diferenciadas de Partnership. La primera es el canal de consumo o doméstico, donde sus canales favoritos son los llamados «retailers» o centros comerciales, las tiendas de barrio, y por supuesto el e-commerce tanto el propio como el de terceros. En este canal Microsoft vende varias líneas, una de las más importantes es la venta de software OEM, es decir preinstalado en PCs, tabletas, teléfonos. Este tipo de distribución conlleva un enorme esfuerzo en acuerdos con los fabricantes multinacionales y locales para la preinstalación del sistema operativo y en algunos casos también de la suite Office. Lo mejor del modelo OEM es que una vez llegado al acuerdo con el fabricante, el esfuerzo comercial pasa al lado del proveedor de hardware, Microsoft por tanto bendice al mercado de PCs cuando crece y sufre cuando decrece. Este modelo a pesar de enmarcarse en el área de consumo de Microsoft aplica de forma idéntica al mercado empresarial.

Segunda gran línea de ventas en el canal de consumo se produce en el segmento retail o de centros comerciales (ej. Media Markt, FNAC, El Corte Inglés...) donde Microsoft vende paquetes de software, sobre todo Office y Windows con un target muy centrado en estudiantes y PYMEs que compran su tecnología en dichos centros, también entran en esta categoría las tiendas de cercanía (cadenas e independientes). Además de las cajas de software, Microsoft utiliza el canal de tiendas para vender XBOX, juegos, periféricos, Surface, teléfonos y no olvidemos su importancia en la ayuda a sus Partners OEM, fabricantes de PCs que portan Windows, a vender y ganar las estanterías a otras propuestas como la de Apple y en menor medida Linux o el PC «desnudo», aquel que no lleva sistema operativo alguno preinstalado.

Mención aparte merecen la Microsoft Stores, por ahora presentes en Estados Unidos y Canadá. No son una fuente importante de ingresos, pero sí un escaparate para usuarios que pueden ver y probar la tecnología. A diferencia de Apple, las Stores de Microsoft son una ínfima parte de sus ingresos, los Partners son los protagonistas.

on-line o e-commerce es la tercera gran vía para llegar al comprador doméstico y a la micro-PYME, en muchos casos es una extensión del canal retail tradicional pero también existen multitud de tiendas que sólo existen en la red. Son miles los sites on-line que distribuyen productos Microsoft, incluyendo los PCs que preinstalan Windows, con lo que la capilaridad de las ventas de los de Redmond está garantizada. Para complementar la oferta de terceros Microsoft también dispone de su propia tienda on-line, pero que esto no nos lleve a engaño, Microsoft no compete con sus Partners, la tienda on-line de Microsoft supone un porcentaje insignificante, y sin llegar a decir que su aportación es marginal si que podemos afirmar, que a Microsoft no le interesa ni le agrada competir con sus socios de negocio. Su tienda on-line es más algo que hay que tener si o si en el siglo XXI, que una apuesta clave para llegar a los clientes.

Es así como hemos visto, como Microsoft hace llegar sus productos al mundo domestico y de la micro-empresa, dejando en el camino buenos beneficios a intermediarios y Partners. El modelo es muy bueno y consigue que las fluctuaciones de negocio sean absorbidas por el propio canal y al mismo tiempo que la demanda sea satisfecha. Como punto a mejorar, está el conseguir que algunos de los Partners del canal de consumo, posicionen mejor los productos Microsoft, y sus comerciales sean verdaderos expertos asesores para los clientes. Pero eso ya es otra historia.

Teniendo en cuenta lo anterior, POSITIVA ha solicitado cotizaciones a diferentes parrnet ofrecidos por MICROSOFT, es decir empresas del sector que brindan servicios de venta de las soluciones de software ofrecidas por el fabricante, entre las que se encuentran: SOFTLINE, SOFTWAREONE, VISION SOFTWARE Y CONTROLES EMPRESARIALES, con los cuales se solicitó cotización sobre tres diferentes opciones y bajo el mismo esquema de licenciamiento manejado en la contratación inmediatamente anterior a fin de poder obtener un presupuesto estimado sobre los productos a adquirir. Así:

| ESCENARIO 1 | | | OFERTA SOFTWAREONE ESCENARIO 1 | | | OFERTA SOFTLINE ESCENARIO 1 | | | OFERTA VISION ESCENARIO 1 | | | CONTROLES EMPRESARIALES ESCENARIO 1 | | |
|------------------------------|--------------------------------|-----------|--------------------------------|------------|---------------------|-----------------------------|------------|---------------------|---------------------------|------------|---------------------|-------------------------------------|----------------|---------------------|
| PERFILES | PRODUCTO | CANT | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | V\12 MESES | TOTAL(\$) | V\PESOS |
| Perfil 1 | Office365E3 | 780 | 240,00 | 187.200,00 | | 18,18 | 170.164,80 | | 228,58 | 178.292,40 | | 837.760,00 | 653.452.800,00 | |
| | Windows Enterprise | 780 | 75,94 | 59.233,20 | | 6,36 | 70.840,22 | | 80,00 | 62.400,00 | | 293.216,00 | 272.163.091,20 | |
| | Windows Server CAL | 780 | 12,56 | 9.796,80 | | 12,56 | 11.658,19 | | 18,77 | 17.422,31 | | 47.269,44 | 36.870.163,20 | |
| Perfil 2 | Office 365 E1 | 622 | 96,00 | 59.712,00 | | 7,27 | 54.263,28 | | 91,43 | 56.869,46 | | 335.104,00 | 208.434.688,00 | |
| | Windows Server CAL | 622 | 12,56 | 7.812,32 | | 12,56 | 9.296,66 | | 18,77 | 13.893,18 | | 47.269,44 | 29.401.591,68 | |
| Perfil 3 | Exchange Online (Plan 1) | 253 | 48,00 | 12.144,00 | | 3,64 | 11.051,04 | | 45,72 | 11.567,16 | | 167.552,00 | 42.390.656,00 | |
| | Windows Server CAL | 253 | 12,56 | 3.177,68 | | 12,56 | 3.781,44 | | 18,77 | 5.651,08 | | 47.269,44 | 11.959.169,44 | |
| Visio | Visio Plan 2 | 5 | 170,00 | 850,00 | \$ 2.212.160.214,40 | 13,64 | 818,40 | \$ 1.896.048.156,00 | 182,15 | 910,75 | \$ 1.983.908.192,40 | 654.500,00 | 3.272.500,00 | \$ 2.292.530.436,25 |
| PRODUCT OS on premise | Azure Devops Svr SHSA | 1 | 69,47 | 82,67 | | 5,92 | 84,54 | | 98,00 | 98,00 | | 267.446,67 | 318.261,54 | |
| | AZURE DEV OPS Svr Dev CIASA | 7 | 69,47 | 578,69 | | 5,92 | 591,76 | | 98,00 | 686,00 | | 267.446,67 | 2.227.830,76 | |
| | CoreInfSvr Dator Core 2 SHSA | 176 | 182,40 | 38.201,86 | | 15,55 | 39.081,50 | | 195,43 | 40.930,86 | | 702.240,00 | 147.077.145,60 | |
| | CoreInfSvr Dator Core 2 Lic+SA | 74 | 912,00 | 80.310,72 | | 435,27 | 38.329,88 | | 456,00 | 40.155,36 | | 4.915.680,00 | 432.874.780,80 | |
| | SQL Server Ent Core 2 SHSA | 12 | 2.466,93 | 35.227,76 | | 210,25 | 36.028,44 | | 2.643,15 | 37.744,18 | | 9.497.693,33 | 135.627.060,75 | |
| SQL Server Ent Core 2 Lic+SA | 4 | 12.334,53 | 58.712,36 | | 5.886,95 | 28.021,88 | | 6.167,29 | 29.356,30 | | 66.483.340,00 | 316.460.698,40 | | |

| ESCENARIO 2 | | | OFERTA SOFTWAREONE ESCENARIO 2 | | | OFERTA SOFTLINE ESCENARIO 2 | | | OFERTA VISION ESCENARIO 2 | | | CONTROLES EMPRESARIALES ESCENARIO 2 | | |
|------------------------------|--------------------------------|-----------|--------------------------------|------------|---------------------|-----------------------------|------------|---------------------|---------------------------|------------|---------------------|-------------------------------------|------------------|---------------------|
| PERFILES | PRODUCTO | CANT | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | V\12 MESES | TOTAL | V\PESOS |
| Perfil 1 | Office365E3 | 780 | 384,00 | 299.520,00 | | 29,09 | 272.282,40 | | 228,58 | 178.292,40 | | 1.340.416,00 | 1.045.524.480,00 | |
| | M365E3 EMS3 | 780 | | | | | | | 106,15 | 82.797,00 | | | | |
| | Windows Enterprise | 780 | | | | | | | 80,00 | 62.400,00 | | | | |
| Perfil 2 | Office 365 E1 | 622 | 96,00 | 59.712,00 | | 7,27 | 54.263,28 | | 91,43 | 56.869,46 | | 335.104,00 | 208.434.688,00 | |
| | Windows Server CAL | 622 | 12,56 | 7.812,32 | | 12,56 | 9.296,66 | | 18,77 | 13.893,18 | | 47.269,44 | 29.401.591,68 | |
| Perfil 3 | Exchange Online (Plan 1) | 253 | 48,00 | 12.144,00 | | 3,64 | 11.051,04 | | 45,72 | 11.567,16 | | 167.552,00 | 42.390.656,00 | |
| | Windows Server CAL | 253 | 12,56 | 3.177,68 | | 12,56 | 3.781,44 | | 18,77 | 5.651,08 | | 47.269,44 | 11.959.169,44 | |
| Visio | Visio Plan 2 | 5 | 170,00 | 850,00 | \$ 2.385.320.214,40 | 13,64 | 818,40 | \$ 1.883.927.680,00 | 182,15 | 910,75 | \$ 2.245.406.936,40 | 654.500,00 | 3.272.500,00 | \$ 2.375.568.862,97 |
| PRODUCT OS on premise | Azure Devops Svr SHSA | 1 | 69,47 | 82,67 | | 5,92 | 76,04 | | 98,00 | 98,00 | | 267.446,67 | 318.261,54 | |
| | AZURE DEV OPS Svr Dev CIASA | 7 | 69,47 | 578,69 | | 5,92 | 503,28 | | 98,00 | 686,00 | | 267.446,67 | 2.227.830,76 | |
| | CoreInfSvr Dator Core 2 SHSA | 176 | 182,40 | 38.201,86 | | 15,55 | 32.848,60 | | 195,43 | 40.930,86 | | 702.240,00 | 147.077.145,60 | |
| | CoreInfSvr Dator Core 2 Lic+SA | 74 | 912,00 | 80.310,72 | | 435,27 | 32.217,98 | | 456,00 | 40.155,36 | | 4.915.680,00 | 432.874.780,80 | |
| | SQL Server Ent Core 2 SHSA | 12 | 2.466,93 | 35.227,76 | | 210,25 | 30.285,00 | | 2.643,15 | 37.744,18 | | 9.497.693,33 | 135.627.060,75 | |
| SQL Server Ent Core 2 Lic+SA | 4 | 12.334,53 | 58.712,36 | | 5.886,95 | 23.557,80 | | 6.167,29 | 29.356,30 | | 66.483.340,00 | 316.460.698,40 | | |

| ESCENARIO 3 | | | | OFERTA SOFTWAREONE ESCENARIO 1 | | | OFERTA SOFTLINE ESCENARIO 3 | | | OFERTA VISION ESCENARIO 1 | | | CONTROLES EMPRESARIALES ESCENARIO 3 | | |
|-----------------------------|----------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------|---------------------|-----------------------------|------------|---------------------|---------------------------|----------------|---------------------|-------------------------------------|----------------|------------------|
| PERFILES | | PRODUCTO | CANT | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | V\UNITARIO | TOTAL | V\PESOS | | TOTAL | V\PESOS |
| Perfil 1 | CSP 12 MESES | Office 365 E3 | 780 | 240,00 | 187.200,00 | | 18,18 | 170.164,80 | | 228,58 | 178.292,40 | | 837.760,00 | 653.452.800,00 | |
| | | EMS3 | 780 | 94,92 | 74.037,60 | | 7,95 | 74.412,00 | | 106,15 | 82.797,00 | | 366.520,00 | 285.885.600,00 | |
| Perfil 2 | | Office 365 E1 | 622 | 96,00 | 59.712,00 | | 7,27 | 54.263,28 | | 91,43 | 56.869,46 | | 335.104,00 | 208.434.688,00 | |
| | | Windows Server CAL | 622 | 12,56 | 7.812,32 | | 12,56 | 9.296,66 | | 18,77 | 13.893,18 | | 47.269,44 | 29.401.591,68 | |
| Perfil 3 | | Exchange Online (Plan 1) | 253 | 48,00 | 12.144,00 | | 3,64 | 11.051,04 | | 45,72 | 11.567,16 | | 167.552,00 | 42.390.656,00 | |
| | | Windows Server CAL | 253 | 12,56 | 3.177,68 | | 12,56 | 3.781,44 | | 18,77 | 5.651,08 | | 47.269,44 | 11.959.168,32 | |
| Visio | | Visio Plan 2 | 5 | 170,00 | 850,00 | | 13,64 | 818,40 | | 182,15 | 910,75 | | 654.500,00 | - | |
| Seguridad | | Microsoft defender for office 365 P1 | 1.655 | 24,00 | 39.720,00 | \$ 2.391.070.614,40 | 1,82 | 36.145,20 | \$ 2.008.283.292,00 | 22,86 | 37.833,30 | \$ 2.147.140.136,40 | 83.776,00 | 138.649.280,00 | 2.404.759.561,85 |
| PRODUCT OS on premise | | MPSA 12 MESES | Azure Devops Svr SWSA | 1 | 69,47 | 82,67 | 5,92 | 84,54 | 98,00 | 98,00 | 267.446,67 | 318.261,54 | | | |
| | | | AZURE DEV OPS Svr Dev CIASA | 7 | 69,47 | 578,69 | 5,92 | 591,76 | 98,00 | 686,00 | 267.446,67 | 2.227.830,76 | | | |
| | | | CoreIn/Svr Dator Core 2 SWSA | 176 | 182,40 | 38.201,86 | 15,55 | 39.081,50 | 195,43 | 40.930,86 | 702.240,00 | 147.077.145,60 | | | |
| | | | CoreIn/Svr Dator Core 2 Lic+SA | 74 | 912,00 | 80.310,72 | 435,27 | 38.329,88 | 456,00 | 40.155,36 | 4.915.680,00 | 432.874.780,80 | | | |
| | SQL Server Ent Core 2 SWSA | | 12 | 2.466,93 | 35.227,76 | 210,25 | 36.028,44 | 2.643,15 | 37.744,18 | 9.497.693,33 | 135.627.060,75 | | | | |
| | | SQL Server Ent Core 2 Lic+SA | 4 | 12.334,53 | 58.712,36 | 5.886,95 | 28.021,88 | 6.167,29 | 29.356,30 | 66.483.340,00 | 316.460.698,40 | | | | |

Como resultado de este ejercicio se obtuvieron los siguientes promedios realizando un comparativo entre las ofertas recibidas.

| RESUMEN ESTUDIO DE MERCADO | | | | | |
|----------------------------|-----------|-------------------------|-------------|---------------------|-------------------------|
| MODELO CONTRATACIÓN | ESCENARIO | OFERENTE | VALOR (USD) | VALOR (\$) | 4000 |
| | | | | | PROMEDIO (\$) |
| CSP / MPSA | 1 | SOFTWAREONE | 562.790,05 | \$ 2.138.602.203,68 | 2.170.414.420,00 |
| | | SOFTLINE | 485.091,64 | \$ 1.843.348.228,20 | |
| | | VISION SOFTWARE | 509.905,75 | \$ 1.937.641.842,78 | |
| | | CONTROLES EMPRESARIALES | 612.626,98 | \$ 2.327.982.519,58 | |
| | 2 | SOFTWAREONE | 606.080,05 | \$ 2.303.104.203,68 | 2.297.901.200,00 |
| | | SOFTLINE | 482.061,52 | \$ 1.831.833.776,00 | |
| | | VISION SOFTWARE | 575.280,43 | \$ 2.186.065.649,58 | |
| | | CONTROLES EMPRESARIALES | 634.479,20 | \$ 2.411.020.949,30 | |
| | 3 | SOFTWAREONE | 607.517,65 | \$ 2.308.567.083,68 | 2.313.542.760,00 |
| | | SOFTLINE | 513.150,42 | \$ 1.949.971.607,40 | |
| | | VISION SOFTWARE | 550.713,73 | \$ 2.092.712.189,58 | |
| | | CONTROLES EMPRESARIALES | 642.160,96 | \$ 2.440.211.645,18 | |

<https://www.mundoinsider.com/99845/como-funciona-el-canal-de-microsoft/>

Los promedios fueron tenidos en cuenta para la proyección del presupuesto del proceso de contratación de invitación cerrada.

| 3. ESTUDIO DE LA DEMANDA | | |
|--|--|--|
| ¿Ha contratado la necesidad previamente? | Si <input checked="" type="checkbox"/> | No <input 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 | |
| ¿Existe Instrumentos de Agregación de Demanda? ¿Hará uso de Acuerdo Marco para la Contratación? ¿algún Acuerdo Marco que se ajuste a su necesidad de contratación? | Si <input type="checkbox"/> | No <input checked="" type="checkbox"/> |
| En caso de existir Instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco" ¿el objeto de contratación y la vigencia cubren la necesidad prevista? | Plazo del Acuerdo Marco Fecha Inicio: N/A | N/A Fecha Fin: N/A |

| | | |
|---|---|--|
| ¿Hará uso de los instrumentos de Agregación de Demanda “Acuerdo Marco” para contratar su necesidad? | Si <input type="checkbox"/> | No <input checked="" type="checkbox"/> |
| En caso de que exista Instrumentos de Agregación de Demanda “Acuerdo Marco” y de haber respondido negativamente la pregunta anterior, justifique técnicamente ¿por qué no hará uso de este? | Debido a las siguientes premisas no es viable adquirir el licenciamiento por este mecanismo: <ol style="list-style-type: none"> 1. Solo se maneja licenciamiento EA, SCP y no MPSA. 2. Licenciamiento requerido no se encuentra disponible en su totalidad (licenciamiento Onpremise - MPSA). 3. Los servicios de implementación no se encuentran registrados, es decir no se puede incluir para adquirir mediante este mecanismo. | |
| <p>Para las entidades estatales y del sector privado se hace necesario contar con un licenciamiento de software legal a fin de no incurrir en sanciones por ilegalidad de software y poder contar con todas las funcionalidades y soporte que el fabricante pueda ofrecer, además de no recaer en ciberataque que puedan llegar a afectar el correcto funcionamiento de la infraestructura tecnológica y que pueda generar grandes costos.</p> <p>POSITIVA Compañía de Seguros S.A., ha adquirido desde sus inicios, el componente de licenciamiento de software a fin de mantener los sistemas actualizados y, brindando así controles que eviten ciberataques o intrusiones que puedan afectar la infraestructura con la que se cuenta</p> <p>Para el presente año se pretende realizar la actualización de licenciamiento de las herramientas ya adquiridas optimizando costos en términos de usabilidad y necesidad requerida por la Compañía que le permita mantener una infraestructura adecuada para su funcionamiento.</p> <p>Histórico de contratos:</p> | | |

| CONTRATO | MODALIDAD | PROVEEDOR | ALCANCE | VALOR |
|------------|--------------------|------------------------------------|---|-------------------|
| 0175-2015 | INVITACIÓN DIRECTA | SOFTWAREONE COLOMBIA S.A.S. | El contratista se obliga para con Positiva a la RENOVACION DEL MANTENIMIENTO DE LICENCIAS MICROSOFT bajo el esquema de OPNME GOBIERNO, lo mismo que la renovación del servicio de OFFICE 365. | USD\$ 371.094,00 |
| | | | | \$ 911.904.825,99 |
| 385-2016 | INVITACIÓN DIRECTA | SOFTWAREONE COLOMBIA S.A.S. | Renovación del servicio de OFFICE 365 Bajo un modelo OPEN GOV para los planes de licenciamiento E1, y E3 ofrecidos por Microsoft y que tienen que ver con los servicios de Exchange online, office PRO, Skype for Business y OneDrive acorde con las especificaciones de cada uno de los planes | USD\$ 185.832,00 |
| | | | | \$ 624.766.042,23 |
| 385-2016 | Otrosí No. 1 | SOFTWAREONE COLOMBIA S.A.S. | Ampliar el objeto contractual: Renovación de 105 licencias del producto winpro 10 Upgrd OLP NI Gov que tienen un costo de USD\$149,45 cada una, para un total de \$USD15.692,71 IVA incluido | USD 15.692,71 |
| | | | | \$ 45.266.693,11 |
| 357 - 2017 | PUBLICA | SOFTLINE INTERNATIONAL DE COLOMBIA | El contratista, se compromete con POSITIVA Compañía de Seguros S.A., a la renovación de software assurance, adquisición de licenciamiento y servicios microsoft por tres (3) años, bajo esquema enterprise agreement | \$ 2.350.000.000 |
| 416 -2020 | CERRADA | CONTROLES EMPRESARIALES | suministro de Renovación del Software Assurance, licenciamiento y servicios Microsoft con las características que se describen en las especificaciones técnicas. | \$ 1.546.535.474 |

Al proceso de contratación bajo la modalidad de invitación cerrada, se invitarán a las siguientes empresas:

INTERGRUPO

VISION SOFTWARE S.A.S

SOFTLINE INTERNATIONAL DE COLOMBIA S.A.S.

CONTROLES EMPRESARIALES S.A.S

4. FIRMAY FECHA

| NOMBRE DE QUIEN ELABORÓ | FIRMA | FECHA DE ELABORACIÓN |
|-------------------------------|-------|----------------------|
| JESÚS ALFREDO VARGAS CARVAJAL | | 24 de mayo 2021 |