	SISTEMA INTEGRADO DE GESTION MECI-CALIDAD	Código: ABS-CD-R-02-02
	ESTUDIOS PREVIOS	Fecha Aprobación: DICIEMBRE – 2016
		Versión: 04
		Página 1 de 12

GENERALIDADES DEL PROCESO DE CONTRATACION

ENTIDAD SOLICITANTE	INFIHUILA		
FECHA ELABORACIÓN	20 de JUNIO 2017		
PRESUPUESTO ASIGNADO	OCHO MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA MIL PESOS (\$8.840.000.00)		
DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	RUBRO	DENOMINACION	CDP
	1211-190	COMPRA DE EQUIPO.	20170341
Registro en el Plan Anual de Adquisiciones	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD:

El Instituto Financiero para el Desarrollo del Huila INFIHUILA, nace como respuesta a las necesidades de los municipios del Departamento del Huila, principalmente en lo atinente al desarrollo económico, social y cultural.

Mediante Decreto 1372 de 204 -Por el cual se expide el Estatuto Orgánico del Instituto Financiero para el Desarrollo del Huila INFIHUILA se define el Objeto social del Instituto así: -El objeto del INFIHUILA, es cooperar en el desarrollo económico y social del departamento del Huila, mediante la prestación de servicios de financiación y garantía, y eventualmente otros, a favor de obras de servicio público que se adelanten en el Departamento, acompañamiento empresarial para la creación y el fortalecimiento de una infraestructura de servicios del crecimiento y fomento del sector productivo en el Departamento del Huila y en todos sus municipios.

Las Entidades de naturaleza pública deben estar a la par con el uso de las tecnologías de la información, con el fin de poder cumplir con los objetivos misionales otorgados por la Constitución y la Ley, permitiendo una interacción más directa y eficaz con el ciudadano.

Teniendo en cuenta lo anterior y el alto impacto que han cobrado las nuevas tecnologías de la información en el ámbito nacional en el desarrollo de las entidades públicas, porque se han convertido en herramientas computacionales e informáticas que procesan, sintetizan, recuperan y presentan información de manera variada y a la vez permiten difundir contenidos digitalizados, El INFIHUILA para el cumplimiento de sus labores institucionales y conforme lo establecido en los requerimientos del Marco Estratégico y Metodológico del Manual 3.0 de la Estrategia de Gobierno en Línea que reza: "Para que las entidades públicas y los privados que ejercen funciones públicas puedan ofertar servicios, deben contar con una infraestructura tecnológica que garantice condiciones adecuadas".

Para lograr lo anterior, la entidad ha implementado medidas que potencian el reconocimiento ante nuestros usuarios, mejoran la eficiencia de nuestros funcionarios y aumentan la calidad y la cobertura del servicio que ofrece la entidad, a su vez está implementando el modelo de Cloud Computing, que permitirá al instituto utilizar una solución integral de tecnología, información, comunicaciones y operación de TIC con menores recursos económicos, mayor rapidez, cobertura, facilidad de integración y prestación de los servicios a comparación con la tecnología tradicional, realizar actualizaciones automáticas que no afectan la infraestructura tecnológica de la entidad y reducir el consumo de energía entre otros. Por la anterior consideración, el contar con estas licencias las cuales se adquirieron con



Por otro lado, es deber legal de las empresas y más aún de las entidades del Estado garantizar que sus equipos de cómputo, plataformas informáticas y servidores cuenten con sus respectivas licencias, en cuanto al uso de software, como es el caso del office 365 plan E3OPEN SHRDSVR SUBS VL OLP NL ANNUAL GOV QIFD, PLAN ANUAL GOV QIFD...PLAN AÑUAL A 12 MESES; de los equipos de cómputo del INFIHUILA, tienen sus licencias expiradas, por lo que se hace necesario la adquisición de las mismas.

Así las cosas, es indispensable que el INFIHUILA adelante el proceso de contratación que le permita la adquisición de las licencias de office, teniendo en cuenta que en la actualidad están por expirar, situación que está generando un riesgo en cada equipo de cómputo de la Entidad, al no contar con las herramientas necesarias para el cumplimiento de sus labores institucionales.

FORMA DE SOLVENTAR LA NECESIDAD

Se hace necesario por parte del INFIHUILA adelantar la realización de un proceso contractual que permita contratar la compra de unas licencias de antivirus que garanticen la protección de los equipos de cómputo y servidor de la Entidad, al igual que unas licencias de office 365 para los mismos.

TIPO DE CONTRATO	COMPRA - VENTA				
OBJETO	COMPRA - VENTA DE LICENCIAS DE OFFICE 365 plan E3OPEN SHRDSVR SUBS VL OLP NL ANNUAL GOV QIFD, PLAN ANUAL GOV QIFD...PLAN AÑUAL A 12 MESES DE LOS EQUIPOS DE COMPUTO DEL INFIHUILA, PRODUCTOS QUE CONTIENEN WORD, EXCEL, POWER POINT, OUTLOOK, PUBLICHES Y ACCESS				
DESCRIPCIÓN DE ACUERDO CON EL CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS.	El objeto que se pretende contratar está clasificado con el código: 43231512 - Software de manejo de licencias 81112501 -Servicio de licencias del software del computador				
MODALIDAD DE SELECCIÓN: Marque con una X	Licitación publica	Selección Abreviada	Concurso de Méritos	Contratación Directa	Mínima cuantía
					X

FUNDAMENTO JURIDICO DE LA MODALIDAD DE SELECCIÓN:

El artículo 2 de la Ley 1150 de 2007, adicionado por el artículo 94 de la Ley 1474 de 2011, establece las modalidades de selección de contratistas, dentro de las cuales se encuentra la mínima cuantía.

El Decreto 1082 de 2015 -Por el cual se reglamenta el sistema de compras y contratación pública norma reglamentaria de la Ley 80 de 1993 y Ley 1150 de 2007, en el artículo 84, señala las condiciones especiales a tenerse en cuenta en los procesos de selección de invitación pública de mínima cuantía.

Teniendo en cuenta la cuantía del presente proceso se considera que la modalidad de selección a emplear es la de mínima cuantía.



JUSTIFICACIÓN DE LOS FACTORES DE SELECCIÓN DE PROPUESTAS:

Para efectos de determinar la mejor propuesta conforme a lo previsto en los artículos 2.2.1.2.1.5.1. y siguientes del Decreto 1082 de 2015, se seleccionará la oferta de menor valor, que cuente con experiencia específica en el objeto a contratar.

VALOR DEL PRESUPUESTO OFICIAL Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO:

El valor del presupuesto oficial es la suma de OCHO MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA MIL PESOS (\$8.840.000.00)

Para efectos de determinar el valor del presupuesto oficial se solicitaron cotizaciones a las empresas **ALL COMPUTERS Y CONTROLES EMPRESARIALES**, quienes allegaron sus respectivas cotizaciones, por tanto, se toman como referencia para efectos del presente estudio en los siguientes términos:

ANALISIS DEL SECTOR

o. **Análisis del Mercado:**


Se tuvo en cuenta las cotizaciones presentadas por las empresas, PUNTO NET Y SOFTWARE ONE determinándose así el valor tal como se detalla en el siguiente cuadro:

ITEM	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO			VALOR TOTAL UNITARIO ESTIMADO
		COTIZACIÓN 1 ALL COMPUTERS	COTIZACIÓN 2 SOFTWARE ONE	N/A	
1.	LICENCIAS DE OFFICE 365 O365PE3Open ShrdSvr SubsVL OLP NL LICENCIADO POR UN (1) AÑO Gov Qlfd - PLAN ANUAL A 12 MESES; PRODUCTOS QUE CONTIENEN WORD, EXCEL, POWER POINT, OUTLOOK, PUBLICHES Y ACCESS	\$ 705.000	\$ 655.000	N/A	\$ 680.000




Ante los valores ofrecidos por las empresas invitadas a participar del estudio de mercado, el valor de la contratación se fija de la siguiente manera:

ITEM	DESCRIPCIÓN PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ESTIMADO
1.	LICENCIAS DE OFFICE 365 O365PE3Open ShrdSvr SubsVL OLP NL LICENCIADO POR UN (1) AÑO Gov Qlfd - PLAN ANUAL A 12 MESES; PRODUCTOS QUE CONTIENEN WORD, EXCEL, POWER POINT, OUTLOOK PUBLICHES Y ACCESS	13	\$680.000	\$8.840.000
VALOR ESTIMADO				\$8.840.000

	SISTEMA INTEGRADO DE GESTION MECI-CALIDAD	Código: ABS-CD-R-02-02
	ESTUDIOS PREVIOS	Fecha Aprobación: DICIEMBRE – 2016
		Versión: 04
		Página 5 de 12

2. ANALISIS DE LA DEMANDA:

En concreto, el producto de software o paquete de software es una aplicación informática que provee soluciones a clientes. Su ciclo de negocio se caracteriza por tener que afrontar una elevada inversión durante la etapa inicial de desarrollo del producto. Así, la inversión, queda mayormente ligada al pago de sueldos durante la fase de investigación y desarrollo (IyD). En relación con los costos de producción y distribución, estos son prácticamente nulos. Por un lado, mediante el uso de Internet y la economía de escala, quedan totalmente diluidos; por otro lado, debido a que gran parte de los productos presentan un alto nivel de estandarización, las transacciones se realizan en forma directa entre productores y consumidores, eliminando así, a los distribuidores de la cadena de valor. Entonces, una vez que se concretó el desarrollo del producto, el retorno de la inversión y las ganancias económicas quedan ligados a su aceptación en el mercado. Aún más, la penetración que obtenga el producto en el mercado también condicionará dos factores fundamentales en su ciclo de vida. En primer lugar, el feedback, por parte de los consumidores, genera una sinergia que potencia la evolución técnica del producto. Finalmente, la aceptación generalizada del producto de software en el mercado influye en la evolución económica favorable que tenga, mediante la imposición de barreras de entrada y de salida altas. Se pueden encuadrar las soluciones de software dentro de dos categorías bien definidas. Por un lado, es posible encontrar un software destinado a cualquier actividad del usuario potencial, en este caso se denomina software Horizontal; otro es el caso de software Vertical, que apunta a cubrir necesidades específicas de sectores particulares. En el caso de un paquete de software se produce un efecto estratégico en relación con la creación de barreras de entrada y salida. Generalmente, un paquete de software incluye un grupo de aplicaciones verticales con nivel de integración funcional. Entonces, esto genera barreras de salida altas para los consumidores del producto, ya que la inversión basada en la adquisición de software y el tiempo invertido en aprender a usarlo condicionan fuertemente la decisión del usuario de este servicio que se podría inclinar hacia otra línea de productos. Por otro lado, al tratarse de un paquete que incluye un conjunto de aplicaciones verticales interconectadas, se generan barreras de entrada altas para los nuevos productores que solo proveen un aplicativo sin compatibilidad o capacidad de integración con las aplicaciones de software ya adquiridas. Como consecuencia de esto, las empresas desarrolladoras de soluciones de software buscan generar una integración vertical en sus paquetes incluyendo en ellos una amplia familia de productos verticales integrados entre sí, a fin de generar una alta barrera de salida para los clientes y una alta barrera de entradas para proveedores de soluciones individuales. Estos factores y otros determinaron un sector de fuertes asimetrías a favor de unos pocos proveedores de software que implementaron prácticas de un dudoso accionar en cuanto a la libre competencia.

	SISTEMA INTEGRADO DE GESTION MECI-CALIDAD	Código: ABS-CD-R-02-02
	ESTUDIOS PREVIOS	Fecha Aprobación: DICIEMBRE – 2016
		Versión: 04
		Página 6 de 12


3. ANALISIS DE LA OFERTA:

La Licencia Office 365 E3 objeto de este proceso contractual es un producto licenciado por el proveedor de dichas licencias que es el único que puede ofrecerlas, es decir el fabricante de software Microsoft. Si bien, Microsoft, es el propietario y por lo tanto el único que puede ofrecer este licenciamiento, no vende directamente sus productos, sino que utiliza en cada país diferentes aliados estratégicos (partners) a través de los cuáles gestiona la comercialización de sus múltiples productos; por lo anterior, el proceso a realizar corresponde a la mínima cuantía y no a una contratación directa, pues no hay un único oferente sino que al mismo pueden ofertar cualquiera de los distribuidores autorizados por Microsoft en Colombia para vender sus licencias de Office 365.

Los Distribuidores autorizados de Microsoft son organizaciones que satisfacen las órdenes de licencias recibidas por los revendedores (resellers) de Microsoft, de parte de sus clientes para los programas de Licenciamiento por volumen de Microsoft, los cuales están orientados a dos grandes categorías de empresas: empresas con más de 5 y hasta 250 computadoras y empresas con más de 250 computadoras.

PERFIL DEL OFERENTE:

Persona natural o jurídica legalmente constituidas en Colombia, que ofrezca los servicios de venta de licencias de software de antivirus y office, que cuente con un establecimiento de comercio que permita la entrega de los elementos requeridos por el INFIHUILA en el término establecido para ello, además debe demostrar una amplia experiencia relacionada con el objeto a contratar y sobre todo capacidad para contratar; que el representante legal este facultado para contratar; y que haya ausencia de inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones para contratar, derivadas de la ley.

	SISTEMA INTEGRADO DE GESTION MECI- CALIDAD	Código: ABS-CD-R-02- 02
	ESTUDIOS PREVIOS	Fecha Aprobación: DICIEMBRE – 2016
		Versión: 04
		Página 7 de 12

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Se requiere contratar la compra y venta de licenciamientos para el INFIHUILA, bajo las siguientes especificaciones:

ITEM	DESCRIPCIÓN	UNI/MEDIDA	CANTIDAD
1	LICENCIAS DE OFFICE 365 O365PE3Open ShrdSvr SubsVL OLP NL LICENCIADO POR UN (1) AÑO Gov Qlfd - PLAN ANUAL A 12 MESES; PRODUCTOS QUE CONTIENEN WORD, EXCEL, POWER POINT, OUTLOOK, PUBLICHES Y ACCESS	UNIDAD	13

	SISTEMA INTEGRADO DE GESTION MECI- CALIDAD	Código: ABS-CD-R-02- 02
	ESTUDIOS PREVIOS	Fecha Aprobación: DICIEMBRE – 2016
		Versión: 04
		Página 8 de 12

PERMISOS, LICENCIAS, DISEÑOS, ESTUDIOS, PLANOS Y AUTORIZACIONES:

No aplica

OBLIGACIONES DE LAS PARTES	<p>OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:</p> <p>Características Específicas: 1) El oferente deberá presentar una oferta en la cual se establezca su compromiso con la entidad, determinando las actividades que está dispuesto a obligarse a desempeñar y el valor por el cual las realizará. 2) Tramitar con diligencia el contrato que le vincule a la entidad. 3) Colaborar con el INFIHUILA, para que el objeto del contrato se cumpla y ofrezca las mejores condiciones de calidad 4) obligaciones especiales de acuerdo con el objeto contractual, así:</p> <p>En desarrollo del objeto contractual, el contratista se obliga a:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer a cabalidad la invitación pública, sus adendas, anexos, formatos, propuesta y el contrato, para realizar la ejecución del mismo con eficiencia y eficacia. 2. Entregar los bienes en el plazo pactado y sitio convenido. 3. Entregar al INFIHUILA en un plazo máximo de DIEZ (10) días, contados a partir de la fecha del acta de inicio el (office 365 plan E3OPEN SHRDSVR SUBS VL OLP NL ANNUAL GOV QIFD, PLAN ANUAL GOV QIFD...PLAN AÑUAL A 12 MESES), 4. Suministrar los elementos requeridos en excelente calidad, de marcas reconocidas en el mercado y originales, en todo caso realizar la reposición de aquellos que puedan resultar en mal estado en un termino no superior a dos días 5. Dar cumplimiento a todas las especificaciones y características técnicas señaladas en los Pliegos de condiciones, estudios previos y adendas (en el caso de que se hubieren expedido). Garantizar la calidad de la compra. 6. Disponer lo necesario para que el objeto del contrato se cumpla a cabalidad. 7. Realizar los demás deberes a su cargo que se deriven de la naturaleza del contrato o de la invitación pública. 8. Atender las observaciones de la Dependencia del INFIHUILA encargada de ejercer la Supervisión de la ejecución del contrato. 9. Presentar al momento del perfeccionamiento del contrato los documentos necesarios para su legalización y ejecución. 10. Suscribir el acta de iniciación y el acta liquidación junto con el supervisor del contrato. 11. Realizar los aportes a que se refiere el artículo 23 de la ley 1150 de 2007, en lo relacionado con los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, SENA e ICBF, seguridad social y parafiscales cuando haya lugar a ello, de conformidad con la ley vigente. 12. Mantener vigentes las garantías por el tiempo pactado en el contrato. 13. Mantener informado al INFIHUILA de la dirección para comunicación notificaciones.
-----------------------------------	--



	<p>Obligaciones del INFIHUILA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reservar con destino a éste contrato el valor total acorde con su presupuesto para la vigencia del año 2017. 2. Cancelar en la forma y tiempo pactado el valor del contrato. 3. Realizar a través del supervisor el seguimiento de la ejecución del presente contrato. 4. Hacer entrega al Contratista del certificado de cumplimiento del objeto contratado, cuando corresponda. 5. Efectuar las recomendaciones pertinentes para corregir las inconsistencias que se puedan presentar en el objeto del contrato. 6. Las demás que conforme a la Ley le correspondan.
LUGAR DE EJECUCIÓN	Instalaciones del INFIHUILA- Neiva-Huila
PLAZO	<p>De Ejecución: El Plazo para su ejecución será de diez (10) días contados a partir de la suscripción del acta de inicio.</p> <p>Vigencia: Contiene el plazo de ejecución y cuatro (4) meses más.</p>
ANTICIPO	SI NO X Porcentaje %
VALOR A CONTRATAR	El valor del contrato será el que una vez surtido el cronograma del proceso de selección, analizadas y evaluadas las propuestas que se presenten, se determine por parte del Comité designado para tal fin, sea la que ofrece las mejores condiciones técnicas, económicas y favorezca los intereses del INFIHUILA.
FORMA DE PAGO	El INFIHUILA cancelará el valor total del contrato al cabal cumplimiento del mismo, previa certificación del supervisor designado sobre el cumplimiento a satisfacción del objeto contractual.
INTERVENTORIA	SI NO x
SUPERVISION	Sí, RAMIRO RENGIFO CANO, Profesional Universitario, o quien haga sus veces.

SOPORTE QUE PERMITE LA ESTIMACION, TIPIFICACION Y ASIGNACION DE LOS RIESGOS PREVISIBLES QUE PUEDEN AFECTAR EL CONTRATO:

De conformidad con lo establecido en el artículo 4 de la ley 1150 de 2007, dentro de la ejecución del futuro contrato se estima, tipifica y asigna el siguiente riesgo por la entidad de la siguiente manera:

RIESGO	ACTUAL CALIFICACIÓN		EVALUACIÓN DEL RIESGO	TIPO DE RIESGO	PARTE QUE ASUME EL RIESGO
	PROBABILIDAD	IMPACTO			
Durante la Etapa de Planeación del Proceso Contractual					
La selección de modalidad de contratación adecuada.	1	4	A Zona de Riesgo Alta	C-O Cumplimiento Operatividad	INFIHUILA



Los requisitos habilitantes no sean los apropiados para el Proceso de Contratación.	2	2	B Zona de Riesgo Baja	C-O Cumplimiento Operatividad	INFIHUILA
El valor del contrato no corresponda a los precios del mercado	1	5	A Zona de Riesgo Alta	C-O-F Cumplimiento Operatividad Financiero	INFIHUILA
La descripción del bien o servicio requerido no sea clara.	2	4	A Zona de Riesgo Alta	C-O Cumplimiento Operatividad	INFIHUILA
El Proceso de Contratación no cuenta con las condiciones que garanticen la transparencia, equidad y competencia entre los proponentes	1	5	A Zona de Riesgo Alta	C-O Cumplimiento Operatividad	INFIHUILA
Durante la Etapa de Selección					
Falta de capacidad de la Entidad Estatal para promover y adelantar la selección del contratista, incluyendo el riesgo de seleccionar aquellos que no cumplan con la totalidad de los requisitos habilitantes o se encuentren incurso en alguna inhabilidad o incompatibilidad.	2	4	A Zona de Riesgo Alta	C-O Cumplimiento Operatividad	INFIHUILA
Riesgo de colusión.	1	3	M Zona de Riesgo Moderada	O-F Operatividad Financiero	INFIHUILA
Riesgo de ofertas artificialmente bajas	3	3	A Zona de Riesgo Alta	F Financiero	CONTRATISTA
Durante la Etapa de la Celebración del Contrato					
La no firma del contrato en el término requerido.	1	5	A Zona de Riesgo Alta	C Cumplimiento	INFIHUILA
No se presenten las garantías requeridas en los Documentos del Proceso de Contratación o que su presentación sea tardía	1	5	A Zona de Riesgo Alta	C Cumplimiento	INFIHUILA
No legalización del contrato o legalización tardía	1	5	A Zona de Riesgo Alta	C Cumplimiento	INFIHUILA
Durante la Etapa de Ejecución del Contrato					
Cambio de la normatividad que regula la materia	2	5	E Zona de Riesgo Extrema	C Cumplimiento	INFIHUILA
Riesgo de que no se pueda cumplir a cabalidad con el objeto del contrato.	1	5	A Zona de Riesgo Alta	C Cumplimiento	CONTRATISTA

ANÁLISIS DE GARANTIAS Y AMPAROS

AMPAROS	TIPO DE GARANTIA	VALOR ASEGURADO	VIGENCIA	SI	NO
---------	------------------	-----------------	----------	----	----



Cumplimiento	Póliza seguros de	No podrá ser inferior al diez por ciento (10%) del valor total del contrato	Deberá otorgarla con una vigencia igual al plazo del contrato garantizado más el plazo contractual previsto para la liquidación - 4 MESES.		X
BUEN MANEJO Y CORRECTA INVERSIÓN D EL ANTICIPO	Póliza seguros de	El valor de esta garantía deberá ser equivalente al cien por ciento (100%) del monto que	Su vigencia se extenderá hasta la liquidación del contrato. En caso de no haberse convenido por las partes término para la liquidación del contrato, la garantía deberá mantenerse vigente por el término legal previsto para ese efecto.		X
Pago de Salarios, Indemnizaciones	Póliza seguros de	No podrá ser inferior al diez por ciento (10%) del valor total del contrato	Deberá extenderse por el plazo del contrato y tres años más. En caso de no haberse convenido por las partes término para la liquidación del contrato, la garantía deberá mantenerse vigente por el término legal previsto para ese efecto.		X
Responsabilidad Civil Extracontractual	Póliza seguros de	No podrá ser inferior a doscientos salarios mínimos mensuales legales vigentes (200 SMLMV) al	La vigencia de esta garantía se otorgará por todo el período de ejecución del contrato. En caso de no haberse convenido por las partes término para la liquidación del contrato, la garantía deberá mantenerse vigente por el término legal previsto para ese		X
Estabilidad de	Póliza seguros de	20% del valor del contrato	Término de duración		X


ESTUDIOS PREVIOS
**Fecha Aprobación:
DICIEMBRE – 2016**
Versión: 04
Página 12 de 12

Calidad del servicio	Póliza de seguros	No podrá ser inferior al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato	El valor y la vigencia de estas garantías se determinarán en un año contado a partir de la prestación del servicio de conformidad con el objeto, el valor, la naturaleza y las obligaciones contenidas en el contrato. En caso de no haberse convenido por las partes término para la liquidación del contrato, la garantía deberá mantenerse vigente por el término legal previsto para ese efecto.		X
Otros Amparos			Afiliación a salud, pensión y riesgos profesionales.	X	

ACUERDOS COMERCIALES:

La presente contratación no está cobijada por un Acuerdo Comercial.

ANEXOS: SI NO_ X _ 1. Cotizaciones, CDP. Y solicitud del servicio

ORIGINAL FIRMADO

RAMIRO RENGIFO CANO
Profesional Universitario