

Estudio de Mercado



EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTÁ S. A. ESP

ESTUDIO DE MERCADO

**Equipos, software y licenciamiento marca Cisco en las líneas de negocio Routing
y switching**

BOGOTÁ D.C., ENERO DE 2019

1. INFORMACIÓN PRELIMINAR

Se entiende por estudio de mercado el procedimiento y/o trámite que permite a ETB revisar la estructura, las características y las tendencias del mercado de bienes y/o servicios, así como identificar los segmentos que representan la mejor opción y/o menor riesgo, conocer nuevos productos y/o servicios, y comprender las diferentes condiciones y/o limitaciones relacionadas con el abastecimiento de bienes y/o servicios, incluido el análisis de precios y/o tendencias de los mismos en el mercado y la evaluación de condiciones de capacidad de los posibles interesados.

De conformidad con el Manual de Contratación de ETB, la realización del presente estudio de mercado no obliga a ETB a iniciar una o varias contrataciones, igualmente, ETB podrá a su entera discreción, terminar el presente trámite de estudio de mercado en cualquier momento, sin que por ello se entienda que deba reconocer a los interesados o participantes en el mismo, cualquier indemnización o algún tipo reconocimiento.

El interesado debe tener en cuenta que el presente estudio de mercado puede servir de base para una posterior contratación de los bienes objeto del presente estudio y que en esta fase no se constituye compromiso precontractual ni contractual entre el participante o interesado y ETB. Así las cosas, el estudio de mercado no genera compromiso u obligación para ETB con los participantes, pues no corresponde a un proceso de selección; y en desarrollo del mismo se tendrán en cuenta los principios que orientan la contratación ETB.

ETB podrá solicitar a los participantes del estudio de mercado las aclaraciones o informaciones que estime pertinente, a fin de despejar cualquier punto o aspecto dudoso o equivoco de la información suministrada. Si el participante no envía las aclaraciones o información adicional requerida y no es posible aclarar lo solicitado, la misma no se tendrá en cuenta dentro del estudio.

Con los resultados que se originen con ocasión de este estudio de mercado, eventualmente se podrán desprender uno o varios procesos de selección. Adicionalmente, dichos resultados constituyen una verificación de la información entregada por el participante a fin de establecer posibles invitados para participar en eventuales procesos de contratación con el objeto mencionado en el primer párrafo del presente documento.

2. OBJETO DEL ESTUDIO DE MERCADO

La EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTÁ S.A. E.S.P., en adelante ETB, está interesada en recibir información de porcentajes de descuento sobre los precios de lista oficiales de Cisco para equipos que incluyan hardware, software, y licenciamiento para atender las necesidades condiciones y especificaciones técnicas de los clientes corporativos de ETB en la línea de Routing y switching.

3. CONDICIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE LA RESPUESTA AL ESTUDIO

A continuación, se detallan las condiciones para la respuesta al presente estudio de mercado:

1. Moneda de cotización: pesos colombianos.
2. Se solicitará las siguientes pólizas: (i) Cumplimiento, por un valor asegurado del 20% del precio del contrato antes de IVA, vigente desde el inicio del contrato hasta la liquidación del mismo y (ii) Calidad y correcto funcionamiento de bienes, por un valor asegurado del 20% del precio del contrato.
3. El INTERESADO deberá considerar incluir como parte del precio, todos los impuestos, derechos, tasas y contribuciones de cualquier orden vigentes y que ETB hará las retenciones de ley a que haya lugar.

4. FORMA DE PAGO

Sesenta (60) días calendario a partir de la fecha de radicación del acta de pago.

5. LUGAR DE ENTREGA

En oficinas de ETB en la ciudad de Bogotá.

6. PRECIO

ETB solicita diligenciar el anexo financiero adjunto sobre precio de materiales.

3.1. CALENDARIO DE EVENTOS

El calendario establece las fechas de los principales eventos planificados relacionados con la distribución del RFI/RFQ, la recepción de las propuestas, la evaluación y el proceso de consolidación de la información:

EVENTO	FECHA
1. Publicación del RFQ	5 febrero 2019
2. Última fecha para la recepción de preguntas	Hasta 12 de febrero 2019
3. Respuestas de ETB a preguntas o solicitudes de aclaración	Hasta 15 de febrero 2019
4. Última fecha para la recepción de las propuestas	Hasta 20 de febrero 2019

Tabla 1: Calendario de Eventos

Las propuestas de los interesados, deberán presentarse el día 20 de febrero de 2018, a las 10:00 horas código de comercio (10:00 a 10:59)., al correo electrónico david.cortese@etb.com.co.

Las inquietudes y preguntas pueden formularse a través de la cuenta de correo: david.cortese@etb.com.co, el cual es el único canal autorizado.

Para facilitar el análisis de la información recibida, se solicita a los interesados que:

- la información recibida se encuentre en idioma español,
- la información recibida se encuentre preferiblemente en MS-Word 2010, PDF o MS-Excel 2010 según sea el caso y la información recibida, tenga el suficiente nivel de detalle en cada uno de los puntos que hacen parte de este documento.

Como respuesta al presente estudio de mercado se deberá entregar la siguiente información:

1. Nombre de su compañía, NIT, fecha de constitución, presencia en Colombia y servicios, certificado de cámara de comercio de la empresa. Por favor diligenciar la siguiente tabla, de acuerdo con la información solicitada:

RAZON SOCIAL	NIT	FECHA CONSTITUCION	REPRESENTANTE LEGAL	SOCIOS	DOMICILIO

2. Respuestas RFQ: ETB espera que el interesado entregue la información que se solicita en el RFQ, indicando explícitamente CUMPLE o NO CUMPLE al requerimiento planteado o información solicitada por ETB, en cada uno de los puntos y luego si aplica proceder a explicar su respuesta. Se espera que todos los documentos que integren el RFQ, sean redactados en idioma español.
3. Vigencia de la cotización: Indicar la vigencia de la cotización presentada.

4. Valores estimados de los ítems (COP\$), detallados en el Anexo Financiero adjunto. Entregar cotización en Excel y PDF.

Es importante aclarar que la presentación de la respuesta al presente estudio de mercado no representa compromiso para ninguna de las partes a excepción del compromiso que tiene ETB de mantener estricta confidencialidad sobre la información suministrada.

4. CAPACIDAD TÉCNICA DEL INTERESADO

4.1. REFERENCIAS

El INTERESADO deberá suministrar referencias de contratos y/o soporte de proyectos con los equipos aquí descritos. Para ello es necesario informar:

- a. Nombre del operador o cliente e información de contacto.
- b. Perfil del operador (sector de la economía, tamaño, segmentos de cliente atendidos por los sistemas / servicios).
- c. Solución suministrada y tiempo de uso en el cliente.
- d. Tamaño del proyecto (p.e.: Cantidad de equipos,).

4.2. CAPACIDAD DE OPERACIÓN EN COLOMBIA

El INTERESADO deberá suministrar información sobre su infraestructura operacional en Colombia para implementación y soporte, incluyendo:

- a. Dirección de las oficinas en Colombia.
- b. Número total de empleados con experiencia técnica en los equipos ofrecidos, indicando como certifica la experiencia.

5. ALCANCE

ETB está interesada en conocer los precios de los equipos que hacen parte de las diferentes familias Cisco para las líneas de Routing y switching y que cumplan con todas las especificaciones técnicas descritas en este documento.

Dado que la oferta es para la adquisición de equipos Cisco, no se determinan funcionalidades técnicas específicas a cumplir, sino que se centra en el suministro de los bienes de las familias del portafolio de Cisco descritas en el anexo financiero con el alcance de funcionalidades que especifica el fabricante en la hoja de datos para cada equipo en particular.

6.1 Portafolio de bienes a cotizar

Aplica para las siguientes líneas de negocio, e incluye los bienes, licencias, servicios de soporte de fábrica y accesorios tales como memorias, SFP, Tarjetas de interfaces WAN/LAN, tarjetas de voz, gestión, entre otros vigentes en su portafolio requeridos para cada una de las gamas que se describen a continuación:

A continuación, se describen las gamas de equipos que hacen parte de la presente invitación

6.1.1 Routing

- a. Routing Gama Baja: Corresponde a las siguientes familias de Routers o similares:
 - Cisco 800 series Integrated Services routers
- b. Routing Gama Media: Corresponde a las siguientes familias de routers o similares:
 - Cisco ISR4000 Series integrated services Routers.
- c. Routing Gama Alta: corresponde a las siguientes familias de equipos o similares:
 - Cisco ASR1000 series Aggregation services Routers
 - Cisco Network Convergence System 5000 Series.

6.1.2 Switching

- a. Switching Gama Baja: Corresponde a la gama de switches Compact LAN switches que incluye las siguientes familias de equipos o similares:
 - Catalyst 3560-CX Series Switches
 - Catalyst 2960-CX Series Switches
 - Meraki MS220-8-Series.
- b. Switching Gama Media: Corresponde a la gama de switches LAN Acces Switches que incluye las siguientes familias de equipos o similares:
 - Meraki MS Series Switches
 - Catalyst 2960-L Series Switches
 - Catalyst 2960-X/XR Series Switches
 - Catalyst 3650 Series switches
 - Catalyst 3850 Series Switches
 - Catalyst 4500E Series Switches.
- c. Switching Gama Alta: Corresponde a las gamas de switches LAN Core and Distribution Switches y Datacenter Switches que incluyen las siguientes familias de equipos o similares:



- Meraki MS400 Series
- Catalyst 4500-X Series Switches
- Catalyst 6500 Series Switches
- Catalyst 6800 Series Switches
- Nexus 2000 Series Fabric
- Nexus 3000 Series Switches
- Nexus 5000 Series Switches
- Nexus 7000 Series Switches
- Nexus 9000 Series Switches

FIN DEL DOCUMENTO.