



EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTÁ S. A. ESP

**ESTUDIO DE MERCADO
WS1160713205**

**Licenciamiento, migración, puesta en producción, soporte, almacenamiento y servicios
profesionales de la plataforma de bodega de datos**

Bogotá, Junio 2024



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 de reconocimiento.

El interesado debe tener en cuenta que el presente estudio de mercado puede servir de base para una posterior contratación de los servicios 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 de este 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.



1.1 AUTO REGISTRO DE PROVEEDORES EN SAP ARIBA

Como requisito para presentar cotización en el presente estudio de mercado, el interesado deberá realizar el auto registro en ARIBA NETWORK a través de la página web de ETB en el siguiente link <http://etb.sourcing.ariba.com/ad/selfRegistration>, el cual será revisado y aprobado por ETB.

En los casos en que el usuario competente del proveedor tenga perfil en Ariba Network, al contar con usuario en otras empresas que cuentan con la herramienta SAP ARIBA, únicamente deberá hacer el proceso de auto registro e “iniciar sesión” cuando la herramienta en el proceso de auto registro lo solicite, en vez de “suscribirse”.

1.2 INTERÉS DE PARTICIPACIÓN

El (los) interesado (s) en participar en el presente estudio de mercado, deberán diligenciar y entregar la comunicación de interés de participación anexa al presente documento, para ser incorporados en el evento en la plataforma SAP ARIBA, con el fin de crear el usuario y facilitar el acceso a la herramienta. Para tal efecto, deberá remitir dicha comunicación a la cuenta de correo email2workspace-prod3+etb+WS1160713205+s1uw@ansmtp.ariba.com.

Si el interesado no presenta la comunicación de interés de participación conforme lo aquí dispuesto, no podrá presentar cotización en el presente estudio.

1.3 ACLARACIONES A LAS CONDICIONES PLANTEADAS

El interesado podrá solicitar aclaraciones respecto del contenido de este documento, mediante la herramienta SAP ARIBA, a la cuenta de correo email2workspace-prod3+etb+WS1160713205+s1uw@ansmtp.ariba.com (cuenta de correo electrónico generada por SAP ARIBA particularmente para este estudio de mercado), conforme lo establezcan las fechas del calendario de eventos. ETB dará respuesta escrita a las solicitudes recibidas, mediante el mismo medio previsto en el párrafo anterior.

1.4 COMUNICACIONES Y REMISIÓN DE INFORMACIÓN A TRAVÉS DE LA HERRAMIENTA SAP ARIBA

En armonía con el propósito global de transformación digital, ETB en el marco de sus proyectos estratégicos adoptó la decisión de implementar la solución transaccional SAP ARIBA, con miras a lograr una contratación en línea con celeridad, transparencia, seguridad y oportunidad que le permitirá apalancarse en la optimización y eficiencia de sus procesos de contratación.

Bajo este entendido, el presente estudio de mercado se desarrollará a través de la herramienta SAP ARIBA. Por consiguiente y sólo como referencia, a continuación, se detallan algunas definiciones de común utilización en la plataforma:

SAP ARIBA	Plataforma transaccional que permite a ETB adelantar sus estudios de mercado, así como el relacionamiento con sus proveedores de forma colaborativa y totalmente en línea.
Evento	Campo creado en la herramienta SAP ARIBA, mediante el cual ETB recibe las cotizaciones de los interesados en participar en el estudio de mercado que se esté adelantando.
Mensajes de Evento	Bandeja de registro y envío de mensajes relacionados al estudio de mercado que se adelanta por medio de la plataforma SAP ARIBA.
Oferta o Propuesta	Mensaje de datos recibido por ETB para el presente estudio de mercado por medio de la plataforma SAP ARIBA que contiene los ofrecimientos de un proveedor inscrito en el registro de proveedores de ETB.

Por lo anterior, todas las comunicaciones relacionadas con el presente estudio de mercado presentarse dentro de los plazos descritos en el cronograma a través de la plataforma SAP ARIBA, de la siguiente manera: i) la presentación de la comunicación de manifestación de interés, por escrito a la cuenta de correo email2workspace-prod3+etb+WS1160713205+s1uw@ansmtp.ariba.com una vez vinculado al evento, únicamente mediante la bandeja denominada mensajes de evento del proceso correspondiente con el siguiente contenido:

- El número del estudio de mercado.
- Identificación de los anexos presentados con la comunicación (si aplica).

En consecuencia, el único canal oficial para las comunicaciones es la plataforma SAP ARIBA.

Entre otros actos derivados del desarrollo del estudio de mercado, se podrán ubicar los siguientes en la información que reposa en la herramienta:

- Creación del evento acompañado de estudio de mercado, del cual hacen parte integral los anexos;
- Las preguntas formuladas y respuestas emitidas;
- Documentos que modifiquen el estudio de mercado;

En relación con la validez jurídica de las comunicaciones y actos realizados a través de la plataforma SAP ARIBA, la Ley 527 de 1999 regula cuestiones suscitadas por toda relación de índole comercial, sea o no contractual, estructurada a partir de la utilización de uno o más mensajes de datos o de cualquier otro medio similar. En consecuencia, las comunicaciones y documentos incluida la cotización y sus anexos, enviados a través de la plataforma SAP ARIBA tienen plena validez, en tanto gozan de las atribuciones que la Ley 527 de 1999 le reconoció a los mensajes de datos.

La dinámica de la herramienta SAP ARIBA, exige que tanto ETB como el proveedor de bienes o servicios interesado en participar del estudio de mercado se registre y configure una contraseña personal e intransferible, de manera tal que permita identificar al iniciador de un mensaje de datos y su aprobación frente a la información que se encuentre en la plataforma.



2 CONDICIONES ESTUDIO DE MERCADO

2.1 OBJETO DEL ESTUDIO DE MERCADO

La EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTÁ S.A. E.S.P., en adelante ETB, está interesada en recibir información sobre: Licenciamiento, migración, puesta en producción, soporte, almacenamiento y servicios profesionales de la plataforma de bodega de datos.

2.2 CONDICIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE LA RESPUESTA AL ESTUDIO

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

1. Nombre de su compañía, fecha de fundación, 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:

RAZÓN SOCIAL	
NIT	
DOMICILIO	
FECHA CONSTITUCIÓN	
REPRESENTANTE LEGAL	
SOCIOS	
DATOS CONTACTO COMERCIAL	
DATOS CONTACTO TÉCNICO	

2. Respuestas: ETB ESPERA que el INTERESADO de una respuesta punto a punto a cada numeral, indicando SI CUMPLE o NO CUMPLE las especificaciones técnicas contenidas en este documento y complementarlo con la información técnica y los precios que se requieran, explicando cómo cumple y haciendo referencia a un documento del fabricante cuando aplique.

Para facilitar el análisis de la información se solicita a los INTERESADOS que:

- La información se encuentre en idioma español;
- La información se entregue en formato PDF y los precios de la cotización en Excel, para facilidad de manejo de esta información.
- La información tenga el suficiente nivel de detalle en cada uno de los puntos que hacen parte de este documento.

- El INTERESADO debe mencionar explícitamente cuándo una funcionalidad, característica o requerimiento no está disponible o no está incluido como parte de la solución presentada. En el momento de mencionar que NO CUMPLE podrá sugerir modificaciones o consideraciones a la solución.

3. Vigencia de la cotización: Indicar la vigencia de la cotización presentada.

4. Valores estimados detallados en el Anexo - Financiero adjunto (en COP).

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.

ETB se reserva el derecho de realizar preguntas y/o solicitar al INTERESADO una presentación, en la cual se aclaren los aspectos técnicos específicos de la propuesta; la fecha y hora de la presentación serán comunicadas oportunamente por ETB.

2.3 CALENDARIO DE EVENTOS

EVENTO	FECHA
1. Invitación estudio de mercado	25 de junio de 2024
2. Interés de Participación ¹	28 de junio de 2024
3. Última fecha para la recepción de preguntas o solicitudes de aclaración ²	Hasta el 03 de julio de 2024
4. Respuestas de ETB a preguntas o solicitudes de aclaración	Hasta el 05 de julio de 2024
5. Última fecha para la recepción de las propuestas ³	Hasta el 12 de julio de 2024 hasta las 10 horas

¹ Remitir documento firmado (de acuerdo con el formato) al correo email2workspace-prod3+etb+WS1160713205+s1uw@ansmtp.ariba.com.

² Enviar en el formato excel al correo email2workspace-prod3+etb+WS1160713205+s1uw@ansmtp.ariba.com.

³ Respuesta al evento en SAP Ariba.

3 CONDICIONES TÉCNICAS

3.1 GLOSARIO

Término	Descripción
Bodega de datos	Tipo de base de datos especializada que integra, completa, reúne y organiza esta información de forma tal que pueda ser analizada y procesada fácilmente, con el objeto de facilitar, apoyar y acelerar la toma de decisiones estratégicas de la organización

3.2 ANTECEDENTES Y SITUACIÓN ACTUAL

La Gerencia de Soporte TI y Canales Digitales de la Vicepresidencia de Tecnología (VPT), la cual tiene como objetivo principal velar por la prestación de los servicios de la VPT, realiza hoy día el soporte, administración y operación de procesos de la plataforma de bodega de datos Teradata.

Las anteriores herramientas tienen cobertura tanto para procesos de negocio como para procesos corporativos asociados a los servicios que presta la VPT.

La VPT de ETB, actualmente tiene su bodega de datos implementada en TERADATA cloud, cuenta con dos (2) ambientes, uno productivo y otro de desarrollo.

El ambiente productivo cuenta con 44 TB de espacio disponible y 40 TB utilizados de los cuales aproximadamente el 50% de estos datos son data histórica fría (no consultada frecuentemente). Atado a este ambiente se encuentran desarrollados aproximadamente 600 procesos ETL para ingesta de datos diarios a la bodega de datos, desarrollados en utilitarios de Teradata BTEQ, TPT FASTLOAD, MULTILOAD.

La bodega de datos es diariamente consultada por usuarios y procesos automáticos a través de herramientas propias de Teradata como Teradata studio, sql Assistant, aplicaciones inhouse desarrolladas en .net y otras herramientas utilizadas para el análisis de datos como SAP Business Objects, TABLEU, Sap Dataservices, Power BI, SPS Modeler entre otras.

El ambiente de desarrollo cuenta con 9 TB de espacio y 8.8 TB utilizado. El ambiente de desarrollo es utilizado para realizar pruebas de las iniciativas a pasar a producción.

3.3 ALCANCE

ETB solicita que el interesado este en capacidad de entregar información sobre:

- a) Activación de licenciamiento de productos para la administración y uso de la bodega de datos.
- b) Implementación y migración de los datos y ETL's que hoy en día se encuentran en los productos descritos en los antecedentes a los nuevos productos propuestos.
- c) Soporte y derechos de actualización de los nuevos productos propuestos.

- d) Capacitación a usuarios en los nuevos productos propuestos.
- e) Almacenamiento de data fría y caliente para los ambientes (Productivo y desarrollo).

3.4 SOLICITUDES DEL LICENCIAMIENTO

ETB solicita al interesado que informe los productos que propone para remplazar los productos y componentes descritos en los antecedentes.

Se solicita que se informe en la propuesta si es el licenciamiento ofrecido es a perpetuidad, suscripción u otros.

Adicional informar en la propuesta si es proveedor único del software ofrecido en Colombia.

3.5 SOLICITUDES DE IMPLEMENTACIÓN Y MIGRACIÓN

ETB solicita al interesado informar en detalle cómo será el manejo de los aspectos más relevantes en la implementación y migración.

ETB solicita al interesado tener en cuenta que debe incluir y detallar dentro del servicio y sin costo adicional para ETB las siguientes actividades:

- 1) Gestión de todos los incidentes presentados.
- 2) Gestión de todos los problemas que se presenten.
- 3) Mantenimientos correctivos y preventivos.
- 4) Propuestas de Mejoras informando de los nuevos upgrades o impacto en las versiones adquiridas.

3.6 SERVICIO DE SOPORTE DE LA OPERACIÓN

ETB solicita al interesado indicar el esquema de soporte que puede ofrecer durante la operación normal de los productos.

3.7 SERVICIO DE DERECHOS DE ACTUALIZACIÓN

ETB solicita al interesado presentar el esquema para la realización de las actualizaciones o upgrades de versión de los productos propuestos.

3.8 TIEMPO DE LA PROPUESTA

ETB solicita al interesado tener en cuenta que la propuesta debe contemplar un tiempo de 1 año.

3.9 EXPERIENCIA DEL INTERESADO

ETB solicita al interesado que informe la experiencia que posee en lo posible en Colombia o Latino América en el licenciamiento propuesto, la implementación y migración. Se solicita al interesado adjuntar los documentos que soporte la información.

3.10 PROPUESTA ECONÓMICA

ETB solicita al interesado que presenta una cotización que se debe registrar en el archivo “**Anexo Financiero**”, debe incluir los siguientes aspectos los cuales tienen una hoja para cada uno:

- 1.) Licenciamiento de cada producto o componente propuestos, los precios detallados de los productos y componentes se deben registrar en el archivo “**Anexo Técnico - Productos y Componentes Propuestos**”.
- 2.) Servicios profesionales requeridos para la implementación y migración, se deben registrar en el archivo “**Anexo Financiero**” hoja “**Detalle servicio profesionales**”.
- 3.) Soporte durante la operación, se deben registrar en el archivo “**Anexo Financiero**” hoja “**Detalle soporte operación**”.
- 4.) Derechos de actualización de versión de los productos ofrecidos, se deben registrar en el archivo “**Anexo Financiero**” hoja “**Detalle Derechos Actualización**”.
- 5.) Capacitación a los usuarios de los productos ofrecidos, se deben registrar en el archivo “**Anexo Financiero**” hoja “**Detalle Capacitación**”.
- 6.) Almacenamiento datos calientes, se deben registrar en el archivo “**Anexo Financiero**” hoja “**Almacenamiento datos CA**”.
- 7.) Almacenamiento datos fríos, se deben registrar en el archivo “**Anexo Financiero**” hoja “**Almacenamiento datos Fr**”.
- 8.) Otros costos que se generen o consideren necesario, se deben registrar en el archivo “**Anexo Financiero**” hoja “**Detalle otros costos**”.
- 9.) Resumen de la cotización con todos los conceptos, se deben registrar en el archivo “**Anexo Financiero**” hoja “**Anexo financiero - RESUMEN**”.

Los precios cotizados deben ser expresados en pesos colombianos (COP), si se tiene los precios en dólares deben ser convertidos a pesos informando la TRM usada en caso de que se requieran conocer los precios en dólares.

El Valor del IVA se deja para ser diligenciado por el interesado, esto teniendo en cuenta que algunos de conceptos que se deben cotizar tienen IVA diferente, en los anexos donde se manejan precios a cotizar el valor del IVA está en la parte superior izquierda de los cuadros para ser ingresado el porcentaje que corresponda.

Lo anterior no impide que el interesado entregue información adicional para entender la propuesta, aunque si es requerido registrar la información en los anexos descritos anteriormente.