1. ANÁLISIS DEL SECTOR:

LA DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA realiza el **ANÁLISIS DEL SECTOR** requerido conforme al artículo 25, numeral 7 de la Ley 80 de 1993, y los artículos 2.2.1.1.2.1.1, 2.2.1.1.1.6.1 del decreto 1082 del año 2015 y el Artículo 1 del Decreto 399 de 2021, para adelantar el proceso de selección y la consecuente celebración del contrato requerido.

1.1. ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIONALES.

A fin de satisfacer la necesidad que presenta el Instituto de Fomento para el Desarrollo de Risaralda se requiere contratar una persona jurídica con el siguiente PERFIL así:

Persona natural o jurídica o uniones temporales o consorcios, cuyo objeto social o actividad comercial se relacione con el objeto a contratar, que posea establecimiento de comercio o punto de venta.

EXPERIENCIA:

Para el presente proceso se deberá acreditar experiencia con mínimo un (01) contrato relacionado con el objeto del presente proceso y que su cuantía o la sumatoria de los contratos sea como mínimo el 100% del valor total del presupuesto oficial de la presente convocatoria. Diligenciar ANEXO B de la Invitación Pública.

Este requisito se acreditará mediante la presentación de copia de contrato acompañado de las respectivas actas de terminación o liquidación, celebrados con personas naturales, jurídicas o con quien el proponente haya celebrado los respectivos contratos, o con certificaciones las cuales deben contener:

a) Nombre o razón social de la entidad contratante
b) Nombre o razón social del contratista.
c) Objeto del contrato
d) Valor del contrato
e) Firma de la persona autorizada para ello.

La certificación debe estar suscrita por la persona autorizada para ello al interior de la empresa. En el caso de los consorcios o uniones temporales, la experiencia habilitante será la sumatoria de las experiencias de los integrantes que la tengan, de manera proporcional a su participación en el mismo. No podrá acumularse a la vez, la experiencia de los socios y la de la persona jurídica cuando éstos se asocien entre sí para presentar propuesta bajo alguna de las modalidades de consorcio o unión temporal.

En el caso de sociedades que se escindir, la experiencia de la misma se podrá trasladar a cada uno de los socios escindidos.

1.2. Análisis de los aspectos legales, comerciales, financieros, organizacionales y de análisis del riesgo con relación a:

El presente proceso se regirá por el procedimiento referido en el numeral 5 del artículo 2º de la Ley 1150 de 2007, adicionado por el artículo 94 de la Ley 1474 de 2011, reglamentado por el Decreto 1082 de 2015, por cuanto el presupuesto oficial no supera el 10% de la menor cuantía fijada para la Entidad. Esta invitación estará publicada en el Sistema Electrónico para la contratación pública –SECOP II, y las ofertas que llegaren a presentarse como consecuencia de la misma se recibirán en la plataforma del SECOP II.

El comité evaluador estará conformado de acuerdo a la designación que realice el representante legal del INFIDER

Los aspectos técnicos básicos se estructuraron contemplando los requerimientos mínimos, con base en los cuales los proponentes formulen sus ofertas, de tal forma que las mismas se enmarquen dentro de todas las exigencias y requerimientos mínimos establecidos en este estudio previo.

Cabe señalar que las condiciones podrán ajustarse, con base en las condiciones que ofrezca el mercado dentro del curso del proceso, de acuerdo con las solicitudes y observaciones que formulen los proponentes. Las condiciones técnicas se establecieron teniendo en cuenta la normatividad vigente sobre la materia y el análisis del resultado del estudio de mercado.

El INFIDER ha contratado recientemente los servicios requeridos mediante los contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión relacionadas a continuación.

TIPO DE PROCESO	OBJETO DEL CONTRATO	AÑO	VALOR ($)	PLAZO DE EJECUCIÓN
Proceso mínima cuantía n°18	COMPRA DE UNA (1) LICENCIA CON ACCESO A CINCO (5) USUARIOS DE ORACLE DATABASE 12C STANDARD EDITION 2 – ORACLE 1 CLICK SOFTWARE UPDATE LICENSE & SUPPORT 1 AÑO, UNA (1) LICENCIA DE WINDOWS SERVER 2019 STANDARD Y CINCO (5) CAL DE USUARIOS, UNA (1) DE VMWARE ESSENTIAL KIT CON SOPORTE A UN AÑO Y LICENCIAMIENTO DE VEAM BACKUP & REPLICATION STANDARD PARA TRES PROCESADORES CON SOPORTE A UN AÑO, PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL SOFTWARE INTEGRADO DEL INFIDER-	2019	$ 7,514,098	Hasta el 31 de diciembre de 2019
Proceso mínima cuantía n°10	ADQUISICIÓN DE LICENCIAS DE MERAKI, VMWARE ESSETIAL Y VEEM BACKUP, PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL PLAN DE CONTINGENCIA DEL INFIDER.	2021	$ 3,942,662	Un (01) día y el soporte tendrá vigencia de Un (01) año.

Proceso mínima cuantía n°05	RENOVACIÓN DE LAS LICENCIAS CISCO MERAKI MX68, VEEM BACKUP Y VMWARE DEL INFIDER	2022	$ 6,376,400	Un (01) día y el soporte tendrá vigencia de Un (01) año.
Proceso mínima cuantía n°21	RENOVACIÓN DE LAS LICENCIAS CISCO MERAKI MX68, VEEM BACKUP Y VMWARE DEL INFIDER	2023	4.823.536	Un (01) día y el soporte tendrá vigencia de Un (01) año.

1.3. Tipo de remuneración

El INFIDER pagará a EL CONTRATISTA mediante **un acta única** correspondiente al valor de la compra, previa entrega del certificado de activación del licenciamiento, una vez presentada la cuenta de cobro o factura por parte del contratista, previo recibo de satisfacción por parte del supervisor, correspondientes a la vigencia de la suscripción o hasta agotar presupuesto oficial, en todo caso lo primero que ocurra, y presentación de la factura y/o informe de actividades por parte del contratista, la revisión y autorización por parte del supervisor y de la certificación que acredite el pago por parte del contratista de las obligaciones al Sistema General de Seguridad Social (salud, pensiones y riesgos laborales) y Aportes Parafiscales (Caja de Compensación Familiar, SENA e ICBF), NO HABRÁ ENTREGA DE ANTICIPO

Lo anterior obedece a que ésta es la forma de pago que la entidad estima adecuada para verificar que las actividades asignadas se cumplan de manera puntual; la no presentación de estos documentos o su presentación extemporánea exonera al INFIDER del pago de intereses moratorios. En el valor pactado se entienden incluidos los costos directos e indirectos que ocasione la ejecución del contrato.

2. ESTUDIO PREVIO

LA DIRECCIÓN DE ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA realiza el **ESTUDIO PREVIO** requerido conforme al artículo 25, numeral 7 de la Ley 80 de 1993, y el Artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de mayo 26 del 2015 para adelantar el proceso de selección y la consecuente celebración del contrato requerido.

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD PRETENDE SATISFACER CON LA CONTRATACIÓN

2.1.1 Se determinará la necesidad que tiene el INFIDER.

Según la Ordenanza N°. 013 del nueve (09) de octubre del año dos mil dieciocho (2018) por medio de la cual se adoptan sus Estatutos, el INFIDER es un establecimiento público de carácter departamental de fomento y desarrollo regional, con personería jurídica, patrimonio independiente y autonomía presupuestal y administrativa, con domicilio en la ciudad de Pereira.

El INFIDER adquirió desde el año 2016 un software financiero a la empresa IAS - SOLUTION SYSTEMS LTDA, con el fin de soportar los procesos y procedimientos de la entidad, ya que el anterior se encontraba obsoleto siendo complicada su actualización, teniendo en cuenta que cada módulo era una isla independiente, y por lo tanto no respondía a las nuevas exigencias de información que permitan satisfacer las necesidades de los nuevos procesos de Gestión Integral de Proyectos, Gestión de Riesgo.

Que el INFIDER, con el fin de brindar seguridad al manejo de la información financiera, estableció la adecuación no solo de un centro de datos en las instalaciones del INFIDER, sino también de dispositivos tecnológicos como el **CISCO MERAKI MX68**, con sus respetivas licencias, así como las licencias **Veeam Backup y VMWare**, este dispositivo y sus respectivas licencias tienen la tarea del control de usuarios, aplicativos, dispositivos, administrar redes de cualquier lugar y de blindar los equipos en lo relacionado a las copias de seguridad de la información financiera del Instituto, brindando así seguridad y funcionamiento a los equipos tecnológicos de la entidad.

Revisión de los Acuerdos de la Tienda Virtual del Estado Colombiano, comprobando en este caso, que la opción de Colombia Compra Eficiente (CCE) no incluye el servicio requerido **Cisco Meraki MX68W Advanced Security.**

La referencia exacta de la licencia **Cisco Meraki MX68W Advanced Security** que se utiliza en la entidad ofrece beneficios de seguridad por usuarios y servicios más completos y de jerarquía en la entidad.

Licenciamiento Advanced Security comentamos los beneficios:

- Firewall de próxima generación, capa 7 "next generation" firewall, brinda a los administradores el control total sobre los usuarios, el contenido y las aplicaciones de su red.
- Control de aplicaciones
- Almacenamiento en caché web
- Varios uplinks WAN.
- Tolerancia a fallos
- Filtrado de contenido
- Prevención de intrusiones, basada en SNORT®.
- Antivirus y antiphishing
- Filtrado de búsqueda web

Con el fin de que la transmisión de la información sea segura y controle la posibilidad de ataques informáticos y amenazas de hackers en la red, se dispone de un dispositivo de seguridad **Cisco Meraki MX68W Advanced Security**, y con sus respectivas licencias así como **Veeam Backup, VMWare**

Este dispositivo nos permite tener fortalezas de configuración en internet con lo relacionado al ancho de banda y en la virtualización de copias de seguridad de las bases de datos en tiempo real en la zona centro de la entidad donde nos brinda con las directivas seguridad y protección para el sistema de la entidad.

Este dispositivo, requiere de una licencia de soporte para poder realizar su operación, dicha licencia o soporte, se debe renovar cada año y en la actualidad se encuentra vencida, lo que genera un riesgo en la transferencia de la información y por lo tanto debe ser actualizada.
Dentro de este mismo plan de contingencia, se cuentan adicionalmente otras licencias indispensables para poder dar no sólo seguridad en la información cómo es la licencia del **Cisco Meraki MX68W Advanced Security**, sino también las licencias como **Veeam Backup y VMWare** que se puedan ejecutar en procesos desde las máquinas alternas, sin necesidad de presencialidad en el sitio de ubicación de las mismas y que se desarrollen en forma eficiente las copias de seguridad.

Teniendo en cuenta ello, se informan los vencimientos de las licencias de la siguiente manera:

LICENCIA VEEAM BACKUP - Esta licencia venció el día 10 del mes de septiembre de 2024, a la fecha sigue en funcionamiento mediante la figura de periodo de gracia otorgado por la empresa con quien se realizó la compra, esta licencia se usa para la NAS que se utiliza la entidad para las copias de respaldo.

LICENCIA MERAKI UTM MX 68 - Esta licencia venció el 10 de noviembre de 2024, a la fecha sigue en funcionamiento mediante la figura de periodo de gracia otorgado por la empresa con quien se realizó la compra, esta licencia es la encargada de manejar las políticas de seguridad de la información de la entidad y todo lo relacionado con el tráfico web.

LICENCIA VMWARE - Esta licencia venció en el mes de noviembre de 2024, a la fecha sigue en funcionamiento mediante la figura de periodo de gracia otorgado por la empresa con quien se realizó la compra, esta licencia es la encargada de manejar las máquinas virtuales (SERVIDORES) y las bases de datos ORACLE de la entidad.

La adquisición o renovación de estas licencias permiten seguir desarrollando el plan de contingencia y continuidad del negocio, de forma eficiente y segura, sin provocar traumatismo en la recuperación de información.

Compartir "VMware de Broadcom simplifica drásticamente la oferta y el modelo de licencias" en Twitter

Compartir "VMware de Broadcom simplifica drásticamente la oferta y el modelo de licencias" en Facebook

Compartir "VMware de Broadcom simplifica drásticamente la oferta y el modelo de licencias" en LinkedIn

Ahora bien, según Krish Prasad, vicepresidente sénior y gerente general de la división VMware Cloud Foundation, el cierre de la adquisición de VMware por parte de Broadcom ha unido a dos equipos centrados en la innovación y la ingeniería para ayudar a construir la empresa líder mundial en tecnología de infraestructura. "Juntos, estamos bien posicionados para permitir que las empresas globales adopten entornos privados, híbridos y multicloud. Y estamos comprometidos a impulsar el éxito de los clientes a través de una innovación más rápida, una cartera más sencilla y un ecosistema sólido".

Durante los últimos dos años, VMware ha buscado simplificar su cartera y hacer la transición de un modelo perpetuo a un modelo de suscripción para servir mejor a los clientes con innovación continua, tiempos de generación de valor más rápidos e inversiones predecibles.

Hoy, VMware by Broadcom ha alcanzado un nuevo hito con el anuncio de lo siguiente:

- *Una simplificación drástica de nuestra cartera de productos que permite a los clientes de todos los tamaños obtener más valor por sus inversiones en soluciones VMware. La simplificación de la cartera en todas las divisiones de VMware by Broadcom se debe a los comentarios que nuestros clientes y socios han recibido a lo largo de los años, que nos dicen que nuestras ofertas y nuestra comercialización son demasiado complejas.*
- *Complete la transición de todas las soluciones VMware by Broadcom a licencias de suscripción, con el fin de la venta de licencias perpetuas, renovaciones de Soporte y Suscripción (SnS) para ofertas perpetuas y créditos del programa de compra híbrido/programa de compra por suscripción (HPP/SPP) a partir de hoy (las fechas de vigencia variarán). Además, estamos presentando una opción de licencia de suscripción propia, que brinda portabilidad de licencias a los puntos finales de nube híbrida validados por VMware que ejecutan VMware Cloud Foundation.*

Simplificación de cartera

Hoy anunciamos cambios específicos que se realizarán en la cartera de la división VMware Cloud Foundation. En el futuro, la división contará con dos ofertas principales:

- *VMware Cloud Foundation , nuestra solución insignia de nube híbrida de clase empresarial para que los clientes ejecuten sus aplicaciones empresariales críticas y modernas de manera segura, resistente y rentable. Para permitir que más clientes se beneficien de esta solución, hemos reducido el precio de suscripción anterior a la mitad y hemos agregado niveles de servicio de soporte superiores, incluido un soporte mejorado para la activación de la solución y la gestión del ciclo de vida.*
- *La nueva VMware vSphere Foundation ofrece una plataforma de carga de trabajo de nivel empresarial más simplificada para nuestros clientes medianos y pequeños. Esta solución integra vSphere con nuestra gestión de operaciones inteligente para brindar el mejor rendimiento, disponibilidad y eficiencia con mayor visibilidad y conocimiento.*

Tanto VMware Cloud Foundation como VMware vSphere Foundation tendrán ofertas complementarias avanzadas opcionales. Nuestra oferta de almacenamiento, el servicio de

recuperación ante desastres y ransomware y los servicios de plataforma de aplicaciones están disponibles en ambas ofertas. Además, las ofertas de seguridad y red de aplicaciones están disponibles para VMware Cloud Foundation. Pronto estarán disponibles otros servicios y ofertas avanzados, incluida la IA privada.

Licencias de suscripción

VMware ha estado en proceso de transición hacia un modelo de suscripción durante más de un año y la industria ya ha adoptado la suscripción como el estándar para el consumo de la nube. Con una cartera simplificada en funcionamiento, estamos completando nuestra transición a ofertas de suscripción. Las ofertas solo estarán disponibles como suscripciones o como licencias a plazo después de que finalice la venta de licencias perpetuas y renovaciones de Soporte y suscripción (SnS) a partir de hoy.

El modelo de suscripción nos ayuda a ofrecer lo que los clientes desean:

- *Innovación continua.*
- *Tiempo más rápido para obtener valor.*
- *Inversiones predecibles.*

Los clientes pueden seguir utilizando licencias perpetuas con contratos de soporte activos. Continuaremos brindando soporte según lo definido en los compromisos contractuales. Recomendamos a los clientes que revisen su inventario de licencias perpetuas, incluidas las fechas de renovación y vencimiento de los Servicios de Soporte. Broadcom trabajará con los clientes para ayudarlos a "cambiar" sus productos perpetuos a cambio de los nuevos productos de suscripción, con incentivos de precios de actualización. (Para obtener más detalles, consulte las Preguntas frecuentes).

La simplificación de nuestra cartera y el cambio a ofertas de suscripción y de plazo fijo son la culminación de nuestros esfuerzos de transformación empresarial de varios años. Las medidas que estamos adoptando hoy permitirán aún más el éxito de los clientes y socios al ofrecerles la innovación, la simplicidad y la flexibilidad que necesitan a medida que emprenden sus transformaciones digitales.

Preguntas frecuentes

P: ¿Qué anuncia VMware de Broadcom?

R: Hoy, VMware by Broadcom ha alcanzado un nuevo hito en su trayectoria y ha anunciado lo siguiente:

- *Una simplificación drástica de nuestra cartera de productos que permite a los clientes de todos los tamaños obtener más valor por sus inversiones en soluciones VMware. La simplificación de la cartera en todas las divisiones de VMware by Broadcom se debe a los comentarios que nuestros clientes y socios han recibido a lo largo de los años, que nos dicen que nuestras ofertas y nuestra comercialización son demasiado complejas.*

- *Complete la transición de todas las soluciones VMware by Broadcom a licencias de suscripción, con el fin de la venta de licencias perpetuas, renovaciones de soporte y suscripción (SnS) para ofertas perpetuas y créditos HPP/SPP (genéricos) a partir de hoy. Además, estamos presentando una opción de licencia de suscripción propia, que brinda portabilidad de licencias a los puntos finales de nube híbrida validados por VMware que ejecutan VMware Cloud Foundation.*

P: ¿Cómo benefician estos cambios a los clientes?

R: En los últimos dos años, VMware ha estado trabajando para simplificar su cartera y realizar la transición a un modelo de suscripción, el estándar de la industria para el consumo de la nube, y para brindar un mejor servicio a los clientes con innovación continua, tiempos de generación de valor más rápidos e inversiones predecibles. También estamos ayudando a que más clientes se beneficien de VMware Cloud Foundation al reducir el precio de lista a la mitad e incluir niveles de servicio de soporte superiores, incluido un soporte mejorado para la activación de la solución y la gestión del ciclo de vida.

P: ¿Por qué es esto bueno para los socios?

R: La industria ya ha adoptado ampliamente la suscripción y el SaaS, y muchos socios de nuestro ecosistema ya han desarrollado prácticas exitosas en esta área. Los modelos de suscripción y SaaS brindan una oportunidad para que los socios interactúen de manera más estratégica con los clientes y brinden servicios de mayor valor que impulsen el éxito del cliente. También ayuda a acelerar su propia transición a un modelo comercial centrado en los ingresos recurrentes anuales.

P: ¿Cuáles son los cambios en las licencias perpetuas?

R: Como parte de nuestra transición a una suscripción y una cartera simplificada, a partir de hoy ya no venderemos licencias perpetuas. Todas las ofertas seguirán estando disponibles como suscripciones a partir de ahora. Además, a partir de hoy, dejaremos de vender renovaciones de Soporte y Suscripción (SnS) para ofertas perpetuas.

P: ¿Por qué realizar este cambio de licencias perpetuas a suscripción?

R: Este cambio es el siguiente paso natural en nuestra estrategia plurianual para facilitar a los clientes el uso de nuestras ofertas existentes y de las nuevas innovaciones. VMware cree que un

modelo de suscripción respalda a nuestros clientes con la innovación y la flexibilidad que necesitan a medida que emprenden sus transformaciones digitales.

P: ¿Pueden los clientes seguir utilizando sus licencias perpetuas?

R: Sí, los clientes pueden seguir usando las licencias perpetuas que hayan adquirido para los productos.

P: ¿Los clientes aún pueden comprar y agregar licencias perpetuas adicionales después de hoy?

R: Después de la fecha efectiva de finalización de la disponibilidad de licencias perpetuas para un cliente, los clientes no podrán comprar nuevas licencias perpetuas. Los clientes podrán comprar software de suscripción o licencias a plazo para complementar o reemplazar su base de instalación actual con licencia perpetua.

P: ¿Pueden los clientes renovar sus contratos de Servicio y Soporte (SnS) después de hoy?

R: No, los clientes no pueden renovar sus contratos de SnS para productos con licencia perpetua a partir de hoy. Broadcom trabajará con los clientes para ayudarlos a "cambiar" sus productos perpetuos por los nuevos productos de suscripción, con incentivos de precios de actualización. Los clientes pueden comunicarse con su cuenta de VMware o con un representante de socios para obtener más información.

P: ¿Los clientes tienen que recoger y enviar sus licencias perpetuas a Broadcom cuando "intercambian" sus productos por una suscripción?

R: No, Broadcom no requiere que los clientes envíen sus licencias perpetuas a Broadcom cuando "intercambian" sus productos por suscripción.

P: ¿VMware by Broadcom seguirá brindando soporte para contratos de servicio y soporte (SnS) activos?

R: Continuaremos brindando apoyo según lo definido en los compromisos contractuales.

P: ¿Qué pasará con las licencias perpetuas existentes de los clientes con contratos SnS activos cuando estén a punto de renovarse?

R: Los clientes deben comunicarse con su cuenta de VMware o con un representante de socios para conocer los precios de actualización de perpetua a suscripción.

P: ¿Qué pueden hacer ahora los clientes con licencias perpetuas para prepararse?

R: Este es un momento excelente para que los clientes evalúen su estado actual con respecto a los productos de infraestructura y administración de VMware. Recomendamos a los clientes que revisen su inventario de licencias perpetuas, incluidos los ciclos de actualización y las fechas de renovación, y que se familiaricen con las ofertas de suscripción disponibles de VMware. Los

clientes también deben comunicarse con su representante de VMware o de un socio para obtener más información.

P: ¿Qué ofertas de la división VMware Cloud Foundation están disponibles para comprar?

R: La simplificación de productos en toda la división VMware Cloud Foundation surge de los comentarios de los clientes y socios que solicitan que reduzcamos la complejidad de nuestras ofertas y lanzamientos al mercado. En el futuro, la división VMware Cloud Foundation contará con dos ofertas principales: VMware Cloud Foundation, el nuevo VMware vSphere Foundation y nuestros servicios y ofertas de nube híbrida. Además, ofrecemos VMware vSphere Standard y VMware vSphere Essentials Plus para implementaciones con requisitos más limitados.

P: ¿Qué es VMware vSphere Foundation?

R: VMware vSphere Foundation es una nueva solución que combina nuestra plataforma de virtualización de servidores con todas las funciones, vSphere, con la gestión inteligente de operaciones para ofrecer el mejor rendimiento, disponibilidad y eficiencia con mayor visibilidad y conocimiento. Para los clientes que buscan una solución HCI, ofrecemos VMware vSAN como complemento de vSphere Foundation, que incluye todas las capacidades de vSAN, incluido vSAN Max.

P: ¿Qué sucede con los clientes que han comprado créditos HPP/EPP y aún tienen un saldo pendiente de créditos no canjeados?

R: Estamos honrando los acuerdos existentes y trabajaremos con nuestros clientes para ayudarlos con el canje de créditos en nuestras nuevas ofertas.

P: ¿Qué productos y paquetes se ven afectados por esta nueva política?

R: A continuación se muestra una lista de productos afectados por la nueva política de licencias:

- *Fundación VMware Cloud*
- *VMware vSphere*
- *VMware vSAN*
- *VMware NSX*
- *VMware HCX*
- *Administrador de recuperación de sitios de VMware*
- *Paquete VMware vCloud*
- *Conjunto de aplicaciones VMware Aria*
- *VMware Aria Universal*

- *Automatización de VMware Aria*
- *Operaciones de VMware Aria*
- *Operaciones de VMware Aria para registros*
- *VMware Aria Operations para red*

3. OBJETO A CONTRATAR:

"COMPRA DE LAS LICENCIAS CISCO MERAKI MX68, VEEAM BACKUP Y VMWARE DEL INFIDER."

3.1. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

3.1.1. DEL INFIDER

1. Efectuar el registro presupuestal del contrato.
2. Aprobar las garantías que se constituyan con ocasión a la suscripción del contrato.
3. Pagar oportunamente el valor del contrato o prestación del servicio.
4. Verificar el cumplimiento del contrato o prestación del servicio a través de la designación de un Supervisor que realice la vigilancia, control y seguimiento del contrato.
5. Hacer las recomendaciones pertinentes para un efectivo cumplimiento del contrato.
6. Exigir al CONTRATISTA la ejecución idónea y oportuna del objeto contratado, así como la información que considere necesaria sobre el desarrollo del mismo, en forma directa o a través del supervisor del contrato.
7. Ejercer la supervisión en la ejecución de las obligaciones del CONTRATISTA en los términos del artículo 83 de la Ley 1474 de 2011.
8. Suministrar la información que se requiera para el cumplimiento del objeto contractual.
9. Elaborar el recibo a satisfacción.
10. Liquidar el contrato.
11. Evaluar al Proveedor.
12. Cumplir con las demás obligaciones que se deriven del contrato y las previstas en la ley para el tipo de contrato a celebrar.

3.1.2. GENERALES DEL CONTRATISTA:

El Proponente Seleccionado se compromete a:

1. Cumplir con el objeto del contrato de acuerdo a las especificaciones técnicas solicitadas por la entidad y presentadas en la oferta, con plena autonomía profesional y administrativa y bajo su propia responsabilidad. Por lo tanto, no existe ni existirá ningún tipo de subordinación, ni vínculo laboral del CONTRATISTA y el equipo de trabajo a utilizar para la ejecución del objeto del contrato que se suscriba con el INFIDER

2. Ejecutar el objeto del presente contrato en los plazos establecidos, bajo las condiciones económicas, técnicas y financieras estipuladas en las cláusulas correspondientes y de acuerdo con su oferta y la invitación pública los cuales hacen parte vinculante del contrato.

3. Permanecer a paz y salvo en el pago de aportes al sistema de seguridad social integral, de los aportes o impuestos cuyo recaudo sea a favor del Infider, cuando legalmente le corresponda, y contratación de

aprendices, durante todo el tiempo de ejecución del contrato y acreditar ese paz y salvo cada vez que se lo requiera el Infider, por cuanto es un requisito previo para los pagos de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.

4. Entregar los productos de acuerdo a las especificaciones técnicas señaladas, acorde con la propuesta seleccionada dentro del plazo de ejecución contractual.

5. El contratista queda obligado a la garantía legal, de cada uno de estos elementos, de conformidad con lo establecido en el Título III, Capítulo I, artículo 7 y siguientes de la ley 1480 de 2011 "Estatuto General del Consumidor".

6. Reponer sin costo por los elementos que no cumplan las características, especificaciones y marcas ofrecidas en la propuesta para cada ítem y que le sean solicitadas por el Supervisor en un término no superior a los cinco (5) días hábiles.

7. Informar oportunamente al Supervisor del contrato, las dificultades encontradas para la correcta ejecución del mismo.

8. Mantener los precios de todos los elementos ofrecidos en la propuesta, durante el plazo del contrato que se suscriba entre las partes.

9. Atender de forma oportuna todas las consultas e inquietudes que sean requeridas por el supervisor del contrato, a través de diferentes medios de comunicación.

10. Asumir los gastos y riesgos que implica el desarrollo del contrato bajo su propia responsabilidad

11. Constituir las pólizas pactadas en el contrato y mantenerlas vigentes durante el tiempo de ejecución, liquidación y garantía de los productos entregados.

12. Pagar los tributos que para tal efecto requiera la Ley 80 de 1993 y la normatividad departamental y nacional vigente.

13. Si es Persona Jurídica debe adjuntar Certificación firmada por el Representante Legal o revisor Fiscal en la que se especifique que la empresa cumplió con el pago de los aportes a Seguridad Social y Parafiscales.

14. Subir a la plataforma del SECOP II a través de la sección 7 "Ejecución del contrato documentos ejecución del contrato" del SECOP II, el informe de entrega final de los bienes suministrados, si se configura a través de la plataforma transaccional, De igual manera al finalizar el contrato deberá constar en la plataforma el informe final de ejecución. con el visto bueno del supervisor del contrato.

15. Cumplir las obligaciones señaladas en los estudios previos, en la Invitación Pública de Mínima Cuantía, en la minuta estándar y en la Ficha técnica.

16. EL CONTRATISTA se compromete a aceptar las condiciones establecidas en la comunicación de aceptación de oferta suscrita por la entidad

17. Liquidar el contrato una vez se cuente con el recibo a satisfacción de las **LICENCIAS CISCO MERAKI MX68, VEEAM BACKUP Y VMWARE DEL INFIDER.**

3.1.3. ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA

Durante la ejecución del Objeto antes descrito, el contratista debe cumplir con las siguientes condiciones:

1) Garantizar la suscripción a las licencias según las especificaciones técnicas indicadas, las cuales deberán quedar a nombre del Instituto de Fomento Para el Desarrollo de Risaralda – INFIDER -, una vez finalice el licenciamiento actual. Esto debe hacerse para un año contratado.

2) Registrar la suscripción al licenciamiento y cantidades especificadas de (plataforma donde está la licencia **Cisco Meraki MX68W Advanced Security**), incluyendo sus respectivas licencias como **Veeam Backup** y **VMWare** de manera inmediata.

3) Proveer el acceso a los sistemas de **Cisco Meraki MX68W Advanced Security** y con sus respectivas licencias como **Veeam Backup y VMWare**.

4) El contratista debe entregar un documento en donde se consignen las diferentes formas para recibir soporte problemas relacionados con el licenciamiento adquirido y en especial los canales y formas de comunicación para recibir soporte especial.

5) Registrar todo el licenciamiento en la plataforma, antes del momento de vencimiento de ésta, la que deberá ser debidamente acordada con el supervisor, esto con el fin de evitar interrupciones en el servicio.

NOTA: La contratación objeto de la presente convocatoria no genera relación laboral entre el INFIDER y el contratista, ni con las personas que vincule para la prestación del servicio.

4. CONDICIONES TÉCNICAS EXIGIDAS

El proceso será adjudicado a la propuesta que cumpla con todas las condiciones señaladas en los presentes estudios y en la invitación a participar.

FICHA TÉCNICA

	DENOMINACIÓN DEL BIEN	DENOMINACION TECNICA DEL BIEN	UNIDAD DE MEDIDA
ALCANCE Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	Licencias Cisco Meraki	1 Cisco Meraki MX68W Advanced Security License and Support, 1AÑO	Unidad
	Licencias VMWare	Subscription only for VMware vSphere 6 Essentials Kit for 1 yea1	Unidad
	Licencias Veeam Backup	Annual Basic Maintenance Renewal Expired - Veeam Backup & Replication Standard. For customers who own Veeam Backup & Replication Standard, Basic Support socket licensing prior to July 1st	Unidad

5. CLASIFICACIÓN UNSPSC

El objeto descrito se encuentra identificado dentro de la clasificación de bienes y servicios, en los siguientes códigos y bajo la descripción relacionada:

CODIFICACIÓN UNSPSC				
SEGMENTO	**FAMILIA**	**CLASE**	**PRODUCTO**	**NOMBRE**
43000000	43230000	43232300	43232304	SOFTWARE DE SISTEMAS DE MANEJO DE DATOS

6. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y LOS FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO

6.1. MODALIDAD DE SELECCIÓN Y TIPO DE CONTRATO : Conforme a la naturaleza y cuantía del contrato, el proceso de selección será bajo la modalidad de INVITACIÓN PÚBLICA DE MÍNIMA CUANTÍA, en razón a que la contratación no excede del 10 por ciento de la menor cuantía de la entidad, para la selección de una persona natural o jurídica que suministre los elementos requeridos por el Infider, en condiciones óptimas y que presente la oferta más favorable en precios, para los intereses de la Entidad, cumpliendo con los requisitos habilitantes exigidos para llevar a cabo el objeto de la presente contratación, dando cumplimiento a las normas legales y constitucionales vigentes en Colombia.

El precio es el factor de selección del proponente y se adjudicará al que ofrezca el menor valor. No hay lugar a puntajes para evaluar las ofertas sobre las características del objeto a contratar, su calidad o condiciones. El INFIDER revisará la oferta más económica y que la de menor precio cumpla con las condiciones de la invitación. Si esta no cumple con las condiciones de la invitación, la Entidad verificará el cumplimento de los requisitos de la invitación de la oferta con el segundo mejor precio, y así sucesivamente.

6.2. FUNDAMENTO JURÍDICO: El presente proceso se adelanta de acuerdo con la ley 80 de 1993, el Artículo 2 de la Ley 1150 de 2007, en especial el numeral 5 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 subrogado por el artículo 30 de la Ley 2069 de 2020, concordante con el artículo 2.2.1.2.1.5.1. y siguientes del Decreto Único Reglamentario 1082 de 2015, Modificado por los decretos 1860 de 2021 y 0142 de 2023

6.3. ORDENANZA DE FACULTADES: 013 DE OCTUBRE 9 DE 2018

7. JUSTIFICACIÓN DE VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y PRESUPUESTO OFICIAL.

PRESUPUESTO OFICIAL: De acuerdo con el estudio de mercado realizado y las necesidades existentes, la Entidad ha estimado un presupuesto oficial para la presente contratación de **Veinte millones seiscientos ochenta y tres mil seiscientos ochenta y ocho de pesos ($20.683.688)** moneda legal colombiana, el cual incluye todos los impuestos, tasas, y demás erogaciones que debe tener en cuenta cada proponente al presentar su propuesta; además comprende todos los costos que se generen durante la ejecución del contrato.

El precio de referencia se calculó de conformidad con el análisis del mercado soportado en DOS (2) cotizaciones de empresas de amplia trayectoria y reconocimiento a nivel regional, las que

se describe acentuación y; teniendo como criterio de fijación el precio de referencia y al cálculo dado entre las dos cotizaciones.

Para determinar el promedio se realizó solicitud de cotizaciones a diferentes empresas como se desarrolla en el siguiente cuadro.

Cotizaciones

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	EN LA NUBE.	GTI	VALOR PROMEDIO
1	VMware vSphere Standard B/ 1 Year - Per Core	1	UN	$ 14.813.120	$ 14.605.584	$ 14.709.352
3	V-FDNSTD-VSPB1AR-00 1 year of Basic maintenance renewal Veeam Data Platform Foundation Standard. Contract # 03244837 New Support Start Date: 12/19/2024 New Support End Date: 12/18/2025	1	UN	$ 2.261.000	$ 2.184.126	$ 2.222.563
4	Meraki MX68W Advanced Security License and Support, 1YR	1	UN	$ 3.760.400	$ 3.743.145	$ 3.751.773
					TOTAL	$ 20.683.688

7.1. VALOR, FORMA DE PAGO Y LUGAR DE EJECUCIÓN

7.1.1. VALOR:

NOTA 1: La oferta económica que presentan los ponentes no podrá superar el valor unitario, incluido IVA, indicado en los estudios previos, so pena de rechazo de la propuesta. El contrato se suscribira por el presupuesto oficial, y se cancelará sólo las unidades efectivamente suministradas, atendiendo el valor unitario ofertado por el contratista.

NOTA 2: El proponente al momento de elaborar su oferta económica, deberá tener en cuenta todos los impuestos, tasas, y demás erogaciones, así como las siguientes estampillas que aplica el INFIDER:

IMPUESTOS, RETENCIONES Y ESTAMPILLAS	
Estampilla Pro Bienestar del Adulto Mayor	Tres por ciento **(3%)** sobre el valor del contrato

Estampilla Pro Desarrollo	Dos por ciento **(2%)** sobre el valor del contrato
Estampilla Pro Hospital	Dos por ciento **(2%)** sobre el valor del contrato
Estampilla Pro Deportes	Dos punto cinco por ciento **(2.5%)** sobre el valor del contrato
Retención en la fuente	En aquellos casos que determine la ley, sobre el valor de cada pago se retendrá el valor establecido en la tabla prevista
Impuesto de ICA e IVA	En aquellos casos que determine la ley, sobre el valor de cada pago se retendrá el valor establecido en la tabla prevista

7.1.2 FORMA DE PAGO: El INFIDER pagará al contratista mediante un único pago POR VALOR DE LA COMPRA, PREVIA ENTREGA DEL CERTIFICADO DE ACTIVACIÓN DEL LICENCIAMIENTO.

El pago será realizado previa presentación de la factura y previa certificación de cumplimiento emitida por el supervisor del contrato adjuntando los productos respectivos si la acreditación del pago de aportes al sistema de seguridad social integral en salud y pensión, arl y de aportes parafiscales cuando a ello hubiere lugar, de conformidad con lo establecido en la ley 789 de 2002, artículo 50 y en la ley 1150 de 2007, artículo 23. Todo pago está sujeto a la disposición de la programación anual de caja.

7.1.3 PLAZO DE EJECUCIÓN: El plazo de ejecución del futuro contrato es de un (01) día y el soporte tendrá vigencia de UN (01) AÑO.

7.1.4 **LUGAR DE EJECUCIÓN:** El futuro contrato se ejecutará en la ciudad de Pereira, en las instalaciones del INFIDER, calle 19 N° 7-53 Pisos 4°, 5° y 6° del Edificio Lotería de Risaralda.

8. DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL

Para satisfacer las necesidades del INFIDER, entre otras, la descrita en el presente documento, se cuentan con los recursos económicos dispuestos en el Presupuesto General de Rentas y Gastos de la entidad, imputables al siguiente Certificado de Disponibilidad Presupuestal:

CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	***RUBRO PRESUPUESTAL***	***VALOR***
No 36 del 27 de enero de 2025	*212020200807 otros servicios de alojamiento y suministro de infraestructura en tecnología de la información*	*$ 20.683.688*

9. ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

RIESGO	TIPIFICACIÓN	ASIGNACIÓN	MITIGACIÓN
JURÍDICO	Riesgo por cambio del régimen de contratación que afecte el contrato y las condiciones pactadas en él y su ejecución.	Este riesgo y sus consecuencias serán asumidos en su totalidad por el Municipio.	Verificación por parte del interventor supervisor y/o interventor del cumplimiento de las condiciones en que fue pactado el contrato.
FINANCIERO	Toda modificación de carácter tributario, derivada de la actuación	Este riesgo y sus consecuencias serán asumidos en su	Verificación por parte del supervisor y/o interventor del cumplimiento de

	del Estado en su soberanía, será asumida por el CONTRATISTA en las condiciones en que sea fijado por la respectiva norma.	totalidad por el CONTRATISTA	las condiciones de ley exigidas en las normas Tributarias.
TÉCNICO	Incumplimiento tardío o defectuoso del contrato.	Este riesgo y sus consecuencias serán asumidos en su totalidad por el CONTRATISTA	Por la cuantía no se solicitara póliza pero, los pagos se encontraran sujetos al cumplimiento de las obligaciones surgidas del objeto del contrato
SEGURIDAD SOCIAL	Incumplimiento o pago tardío de la planilla de Seguridad Social y ARL	Este riesgo y sus consecuencias serán asumidos en su totalidad por el CONTRATISTA	Para la elaboración y firma de las actas parciales, el contratista debe acreditar ante el supervisor y/o interventor el pago de seguridad social para cada mes dentro de las fechas límites establecidas para este o en caso contrario acreditar la liquidación y pago de los intereses de mora correspondientes
AUSENCIAS TEMPORALES	Incumplimiento de las actividades asignadas por inasistencia a las mismas ocasionadas por licencias o incapacidades	Este riesgo y sus consecuencias serán asumidos en su totalidad por el CONTRATISTA	La inasistencia a las actividades programas deberá contar con el Visto Bueno del respectivo supervisor, previo informe presentado por el Contratista
DESPLAZAMIENTOS	Gastos de viajes	Este riesgo y sus consecuencias serán asumidos en su totalidad por el CONTRATISTA	El contratista debe cubrir los honorarios pactado por los gastos en los que se incurra para el cumplimiento de las actividades programadas en la ejecución del objeto contractual

10. ANÁLISIS QUE SUSTENTA LA EXIGENCIA O NO DE GARANTÍAS

De conformidad con lo estipulado en el Artículo 2.2.1.2.1.4.5 del Decreto 1085 de 2015 **no se exigen garantías** en razón a la naturaleza, cuantía, plazo y forma de pago del presente proceso.

Así mismo, en razón a que se trata de un contrato con mínimo riesgo de incumplimiento por el suministro de licencias y su forma de pago que es contra entrega.

Corresponde entonces realizar una correcta supervisión y velar por el cumplimiento del objeto contractual.

Se firma a los dieciocho (18) días del mes de febrero del año 2025.

FABIÁN NOREÑA ARBOLEDA
Director Administrativo Y Financiero

Revisó: **David Fernando Giraldo Rojas**
Jefe Oficina Asesora Jurídica

Revisó: **Víctor Alonso Cano**

Proyectó: **Alirio Sánchez Pérez**

Abogado externo

Contratista