ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO Y DE LOS OFERENTES POR PARTE DE LAS ENTIDADES ESTATALES

ENTIDAD QUE CONTRATARÁ:	**DIRECCIÓN EJECUTIVA SECCIONAL DE LA ADMINISTRACIÓN JUDICIAL DE MONTERIA**
DEPENDENCIA QUE POSEE LA NECESIDAD:	**DESPACHOS JUDICIALES Y TRIBUNALES DEL DISTRITO JUDICIAL DE CORDOBA**
FUNCIONARIO RESPONSABLE DEL ESTUDIO:	**PROFESIONAL UNIVERSITARIO, DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA SECCIONAL DE ADMINISTRACIÓN JUDICIAL**
MODALIDAD DEL PROCESO:	**CONTRATACIÓN DE MÍNIMA CUANTÍA LEY 80 DE 1993, LEY 1150 DE 2007, LEY 1474 DE 2011 - DECRETO 1082 DE 2015**

De conformidad con el Artículo 2.2.1.1.1.6.1. DECRETO NÚMERO 1082 DE 2015 "*La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de Análisis de Riesgo. La Entidad Estatal debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso*".

Análisis del mercado.

Objeto a contratar: LA ADQUISICIÓN E INSTALACIÓN DE COMPUTADOR Y PLOTTER PARA IMPRESIÓN PARA LA DIRECCION SECCIONAL DE ADMINISTRACION JUDICIAL DE MONTERÍA.

- **Características esenciales del bien.**

CÓDIGO ESTÁNDAR	43211600
NOMBRE DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Accesorios de computador

- **Aspectos generales del mercado.**

Para realizar este estudio, se han solicitado cotizaciones, a diferentes proveedores a nivel Nacional y Local, estableciéndose la diversidad de marcas de alto reconocimiento en el mercado Colombiano y extranjero, de computadores y herramientas de impresión, tales como Hewlett-Packard (HP), Epson, Samsumg, Canon, Panasonic, Lexmark, Okidata, las cuales determinan la existencia de variedad de proveedores o posibles proponentes, que permitan la consecución de los equipos informáticos requeridos para atender las necesidades judiciales en materia de impresiones.

Para el análisis se tuvieron presente las siguientes consideraciones:

1. En el mercado existe disponibilidad de productos.
2. Que los precios de los productos que se requieren son uniformes en su mayoría por las empresas.
3. Según el estudio del mercado, se determinó que existe un gran número de oferentes por lo cual se estima la facilidad para el posible cambio del proveedor.
4. Los estudios realizados al mercado oferente, indican que existen reconocidos proveedores que garantizan calidad y oportunidad del objeto del contrato.
5. Existe un amplio número de oferentes, que brindan la oportunidad de selección de la mejor propuesta a conveniencia del objeto a contratar.

Por las anteriores consideraciones y conforme a la amplia variedad de productos requeridos, es esencial para este estudio, determinar los aspectos comerciales y el impacto económico en el mercado colombiano, situación por la que se estima conveniente hacer un análisis de los productos desde sus diferentes características.

Mercado de computadores en Colombia

Colombia es un país líder en adopción de tecnología, con un gran respaldo del Gobierno para el desarrollo tecnológico. Hecho que hizo que en la categoría 2 en 1 (PC y Tableta al mismo tiempo), Colombia sea uno de los países líderes en aportar esta tecnología. El país lidera en Latinoamérica la adopción de esta clase de tecnología. El país lidera en Latinoamérica la adopción de esta clase de tecnología, donde uno de cada diez computadores que se vendieron el año 2015 fue en ese formato.

Entre las marcas más representativas en el país, se encuentra Lenovo, que a nivel global es el segundo en ventas; en Colombia durante los últimos años ha presentado un crecimiento importante. Además, a nivel local es fuerte en el segmento corporativo.

El gerente de ventas de Lenovo Colombia, asegura que en el país todavía falta romper la brecha del primer computador, para lo cual las empresas deben tener productos que motiven a esa población.

Aunque sostiene que el segmento de portátiles continúa siendo el de mayor importancia y crecimiento, “la tendencia del mercado es hacia una demanda importante por el segmento de tabletas.

Asegura que el portátil se ha convertido en un producto de primera necesidad. Tanto así que el gobierno nacional lo demuestra presentando diferentes programas que incentivan la adquisición de terminales. “Vemos un mercado en crecimiento con condiciones ideales para consumo, bastante oferta y demanda que se transmite directamente en beneficios para los consumidores”.

Computadores personales.

Aunque no existen cifras oficiales de cómo se comporta el mercado de computadores en el país. Un estudio aproximado manifiesta que los portátiles ocupan un primer lugar en el mercado superando a los demás dispositivos móviles.
La venta de computadores en Colombia ha mostrado signos extra oficiales de cómo los portátiles mandan la parada en cuanto al gusto de consumidor, reemplazando inclusive a los computadores de escritorio, aquellos que al parecer quedaron en el pasado.
Los HP lideran las ventas con un 32,33 por ciento, aunque la noticia de la desaparición de la marca, deja todo en manos de la subsidiaria PSG, parece que este hecho no ha afectado el número de consumidores. HP le toma ventaja a su segundo competidor Samsung.

El grupo más grande de Corea del Sur, el cual goza de gran reconocimiento a nivel mundial, con su línea de teléfonos y sus televisores, aparece en el segundo lugar con la venta de portátiles Samsung con un 14,57 por ciento del mercado.

Acer a su vez, se ubica en la tercera posición con su línea de portátiles Acer, con un 11,04 por ciento lo que demuestra, que la tendencia de adquirir portátiles sigue constante. Para Carlos Villate gerente de IDC Colombia “El mercado de portátiles ya superó al de computadores de escritorio, mientras que el ingreso de los Tablets no ha tenido ninguna influencia en estos”

En la cuarta posición se ubica portátiles Toshiba, marca ampliamente conocida en el mercado por la fabricación de sus discos duros. Su posición en el comercio colombiano es de un 9,33 por ciento, haciéndola una marca confiable y rentable para cualquier desempeño que se quiera utilizar.

En la quinta posición y finalizando se encuentra la marca de la manzana, los portátiles Apple manejan el 1,71 por ciento del mercado, aunque gozan de mucha popularidad entre los jóvenes, por sus otros dispositivos como el ipad, o el ipod, los equipos se mueven bien siendo asociados con los diseñadores y los músicos.

Si bien estas cifras no son cien por ciento fidedignas porque como hasta la fecha no existe un estudio oficial del comportamiento en las ventas, sirve para delimitar el panorama de cómo se desarrollan tendencias en la adquisición de estos equipos, dejando en claro que los portátiles mandan la parada en cuanto a tecnología en el gusto de los colombianos.

Impresoras de Escritorio (Plotter)

El objetivo de este estudio es analizar el mercado colombiano de impresoras de escritorio, en donde se describe lo que está pasando en los diferentes segmentos en cuanto a su participación de ventas, tamaños y modelos.

Las impresoras no han vivido drásticos cambios de diseño en los últimos, aunque, por lo general, han logrado reducir el peso y el tamaño.

Los precios, si bien han bajado, no lo han hecho al mismo ritmo que los computadores. Sí han aumentado de calidad, han simplificado sus funciones y se han adaptado al software en vigor, principalmente Windows.

Si lo que se busca es calidad y rapidez para textos y gráficos en blanco y negro, la opción es clara: una láser. Por una diferencia mínima de dinero conseguirá mayor calidad y velocidad.

Las impresoras de inyección no son adecuadas para grandes volúmenes de trabajo... o para gente impaciente. Sin embargo, si pretende imprimir en color, lo más acertado es inclinarse por una de inyección.

La tecnología láser también es superior en este apartado, pero su precio es excesivamente elevado. Una láser en color no puede competir en el mercado doméstico con una de inyección de características similares. La diferencia es lo suficientemente grande como para desanimar incluso a los impacientes.

La velocidad de impresión es la ventaja primordial del láser. Lo normal, en la gama barata, es que impriman cuatro o seis páginas por minuto (las de gama alta llegan a conseguir 24 páginas por minuto), mientras que la media de una inyección a color es de dos a tres páginas por minuto (ppm).

De aquí viene que la resolución se mida en puntos (gotas de tinta) por pulgada (ppp). A mayor ppp, mayor calidad. Las láser ofrecen, con las lógicas variaciones entre modelos, unos 600 puntos por pulgada (alcanzando los 1.200 en la gama más alta) y las de inyección en color se sitúan entre los 300 y los 720 ppp.

Otro de los factores que habrá de estudiar es el costo por página. Si va a imprimir un gran volumen de trabajo, los modelos láser son más económicos: es mucho más barato el tóner que los cartuchos de tinta negra. Si nos referimos al color, las diferencias se mantienen insalvables entre ambas tecnologías.

Pero sí es aconsejable valorar, dentro de los modelos de inyección de tinta, la cuestión de los recambios. Una impresora de este tipo necesita tinta negra, azul, roja y amarilla, de cuya mezcla obtienen el resto de la gama cromática.

Algunas máquinas obligan a recambiar todos los colores cuando hemos agotado sólo uno (habitualmente el negro) dado que se integran en un cartucho único. Otras dividen las tintas en dos packs, uno para el negro y otro para los tres restantes, y otras ofrecen un cartucho para cada color, con lo que sólo habrá que recargar el color que se gaste.

Las impresoras matriciales mantuvieron su reinado hasta finales de la década de los ochenta. Sin embargo, hoy, la relación calidad/precio no llega a los mínimos exigibles:

aunque son muy baratas, su velocidad de impresión no logra alcanzar la de un láser, su calidad es muy inferior a las de inyección y sólo supera a ambas en estruendo.

Son periféricos que se alejan del hogar y se acercan a entornos profesionales (sobre todo aquéllos que precisen utilizar papel continuo o tamaños de carro ancho).

Las de sublimación y cambio de fase son las que ofrecen una mayor calidad, aunque a costa de invertir mucho dinero. No son excesivamente rápidas, pero la calidad es extraordinaria.

Las de cambio de fase son más baratas que las de sublimación, pero siguen alejadas del bolsillo de un comprador medio y el coste de cada página es tan elevado como el de las de sublimación. Están indicadas para empresas o trabajos muy especializados, donde prima la calidad sobre el volumen.

Existen diferentes técnicas de impresión como litografía, tipografía, serigrafía, entre otras. En la actualidad en las compañías se pueden encontrar tres (3) tecnologías de impresión, las cuales son:

- Matriz de punto: Es la tecnología más antigua, su funcionamiento es similar al de una máquina de escribir y consiste en una matriz de puntos que contiene unas agujas que al ser golpeadas, transfieren la tinta al papel.

- Inyección de tinta: En esta se utilizan una serie de boquillas para generar millones de gotas de tinta, estas boquillas se encuentran en un cabezal que cuenta con motores que permiten su desplazamiento a lo ancho y largo de la hoja.

- Laser: Estas utilizan la luz aplicada a un cilindro fotoconductor, para que este adquiera las partículas del tóner que luego son fusionadas en el papel a través de un rodillo de presión y otro de temperatura.

En la siguiente tabla se describen las ventajas y desventajas de cada una de las tecnologías de impresión

TECNOLOGÍA	VENTAJAS	DESVENTAJAS
MATRIZ DE PUNTO	• Tecnología Económica • Al ser una tecnología de impacto, permite varias copias al mismo costo.	• Velocidad de impresión lenta. • Baja calidad en impresiones densas.
INYECCIÓN DE TINTA	• Bajo costo de adquisición frente a una impresora láser. • Uso de sistemas de alimentación de tinta continuos.	• Su cabezal queda inservible después de periodos de inactividad.
LÁSER	• Alta velocidad de impresión. • Costo página bajo. • Impresoras más robustas e indicadas para uso corporativo.	• Alto costo de adquisición. • Sus unidades son susceptibles a objetos extraños.

Actualmente se encuentran tanto en el mercado nacional como regional una infinidad de dispositivos de impresión con increíbles cualidades para conseguir la mejor calidad en cada imagen y/o texto, como las marcas relacionadas a continuación:

- **BROTHER:** La fiabilidad ofrecida es motivo para decidirse a comprar esta marca, su precio es elevado.

- **EPSON:** Esta marca de impresoras revolucionó el sector al incorporar hace ya varios años la impresión en dispositivos domésticos de CD con muy buena calidad. Buenos precios pero quizás el consumo de tinta debería ser mejorado.

- **HP – HEWLETT PACKARD:** Es la firma que actualmente tiene la confianza de los consumidores según varias encuestas

El modelo de arrendamiento es conveniente para la Entidad porque le ofrece ventajas al NO tener que:
• Comprar equipos.
• Depreciar los equipos.
• Invertir tiempo y recursos en la obsolescencia de los equipos.
• Manejar inventarios.
• Manejar insumos y repuestos.
• Invertir en costos como kits de mantenimiento o repuestos.

Considerando las anteriores circunstancias y verificadas las cualidades del sector, se logró concluir la factibilidad de llevar a cabo el arrendamiento de computadores e impresoras para los Despachos Judiciales y Tribunales de este distrito judicial, atendiendo a la oferta de vendedores y distribuidores establecidos a nivel nacional y local.

- **Marco legal.**

El marco legal del proceso de selección y del contrato que se derive de su adjudicación, está conformado por los mandatos de la Constitución Política Colombiana y las disposiciones que en materia de contratación estatal se encuentran contenidas en las Leyes, 80 de 1993, 1150 de 2007; Decreto Ley 019 de 2012; Decreto 1082 de 2015.

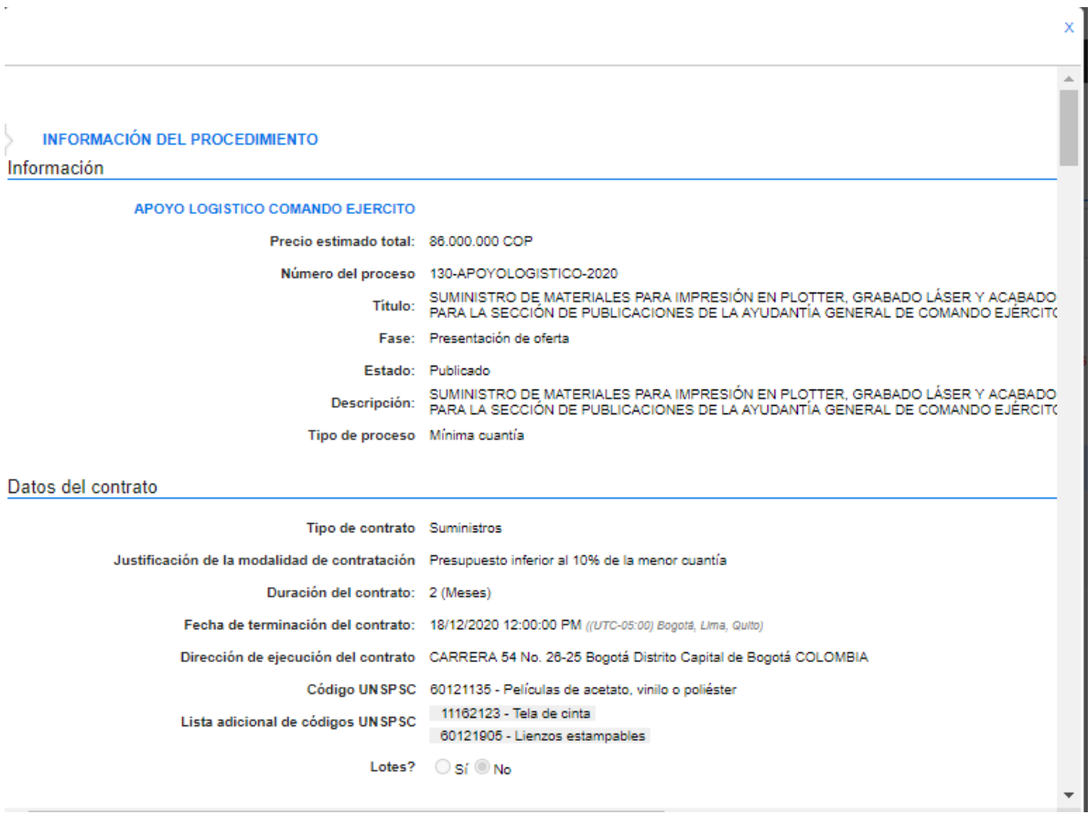
De conformidad con lo establecido en el artículo 94 de la Lay 1474 de 2011 y el artículo 2.2.1.2.1.5.1 y 2.2.1.2.1.5.2 del Decreto 1082 del 2015, la presente contratación se adelantará mediante proceso de Selección por Mínima Cuantía.

Tipo de contrato: Por su naturaleza este contrato será de prestación de servicios.

Análisis de la demanda

A continuación, se realiza un análisis de procesos de Contratación históricos, teniendo en cuenta el objeto del Proceso de Contratación y el motivo por el cual se escoge ese tipo de remuneración desde la economía, la eficiencia y la eficacia del Proceso de Contratación:

- Adquisiciones previas de la Entidad:



INFORMACIÓN DEL PROCEDIMIENTO

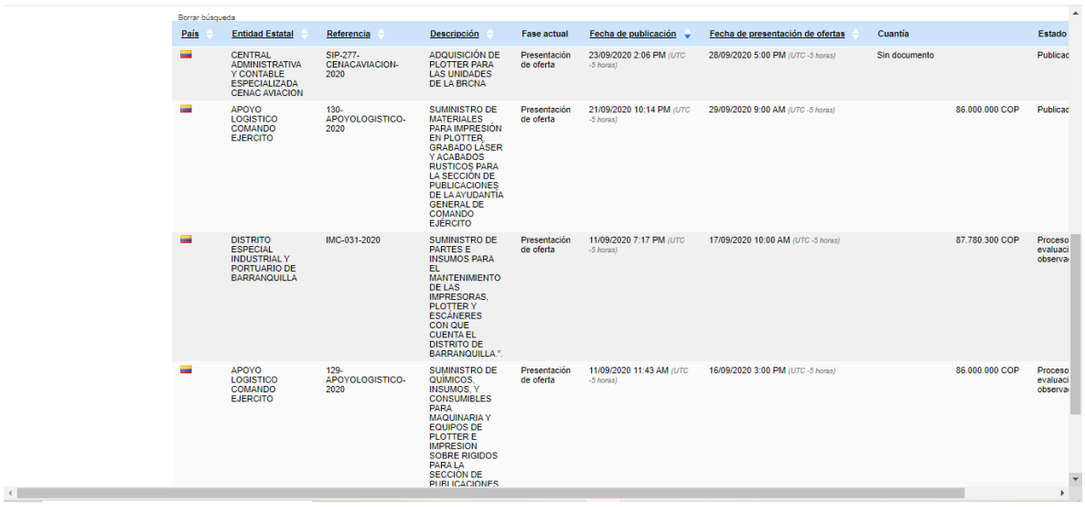
Información

APOYO LOGISTICO COMANDO EJERCITO

Precio estimado total:	86.000.000 COP
Número del proceso	130-APOYOLOGISTICO-2020
Título:	SUMINISTRO DE MATERIALES PARA IMPRESIÓN EN PLOTTER, GRABADO LÁSER Y ACABADO PARA LA SECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA AYUDANTÍA GENERAL DE COMANDO EJÉRCITO
Fase:	Presentación de oferta
Estado:	Publicado
Descripción:	SUMINISTRO DE MATERIALES PARA IMPRESIÓN EN PLOTTER, GRABADO LÁSER Y ACABADO PARA LA SECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA AYUDANTÍA GENERAL DE COMANDO EJÉRCITO
Tipo de proceso	Mínima cuantía

Datos del contrato

Tipo de contrato	Suministros
Justificación de la modalidad de contratación	Presupuesto inferior al 10% de la menor cuantía
Duración del contrato:	2 (Meses)
Fecha de terminación del contrato:	18/12/2020 12:00:00 PM *(UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*
Dirección de ejecución del contrato	CARRERA 54 No. 26-25 Bogotá Distrito Capital de Bogotá COLOMBIA
Código UNSPSC	60121135 - Películas de acetato, vinilo o poliéster
Lista adicional de códigos UNSPSC	11162123 - Tela de cinta 60121905 - Lienzos estampables
Lotes?	Sí / No



Borrar búsqueda

País	Entidad Estatal	Referencia	Descripción	Fase actual	Fecha de publicación	Fecha de presentación de ofertas	Cuantía	Estado
	CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE ESPECIALIZADA CENAC AVIACIÓN	SIP-277-CENACAVIACION-2020	ADQUISICIÓN DE PLOTTER PARA LAS UNIDADES DE LA BRCNA	Presentación de oferta	23/09/2020 2:06 PM (UTC -5 horas)	28/09/2020 5:00 PM (UTC -5 horas)	Sin documento	Publicad
	APOYO LOGISTICO COMANDO EJERCITO	130-APOYOLOGISTICO-2020	SUMINISTRO DE MATERIALES PARA IMPRESIÓN EN PLOTTER, GRABADO LÁSER Y ACABADOS RUSTICOS PARA LA SECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA AYUDANTÍA GENERAL DE COMANDO EJÉRCITO	Presentación de oferta	21/09/2020 10:14 PM (UTC -5 horas)	29/09/2020 9:00 AM (UTC -5 horas)	86.000.000 COP	Publicad
	DISTRITO ESPECIAL INDUSTRIAL Y PORTUARIO DE BARRANQUILLA	IMC-031-2020	SUMINISTRO DE PARTES E INSUMOS PARA EL MANTENIMIENTO DE LAS IMPRESORAS, PLOTTER Y ESCÁNERES CON QUE CUENTA EL DISTRITO DE BARRANQUILLA.".	Presentación de oferta	11/09/2020 7:17 PM (UTC -5 horas)	17/09/2020 10:00 AM (UTC -5 horas)	87.780.300 COP	Proceso evaluaci observa
	APOYO LOGISTICO COMANDO EJERCITO	129-APOYOLOGISTICO-2020	SUMINISTRO DE QUÍMICOS, INSUMOS, Y CONSUMIBLES PARA MAQUINARIA Y EQUIPOS DE PLOTTER E IMPRESION SOBRE RIGIDOS PARA LA SECCIÓN DE PUBLICACIONES	Presentación de oferta	11/09/2020 11:43 AM (UTC -5 horas)	16/09/2020 3:00 PM (UTC -5 horas)	86.000.000 COP	Proceso evaluaci observa

Análisis de la oferta

La Entidad Estatal debe identificar los proveedores en el mercado nacional del bien o servicio y a quienes han participado como oferentes y contratistas en Procesos de Contratación anteriores.

Por tratarse de Bienes de Características Técnicas Uniformes y de Común Utilización, el mercado cuenta con pluralidad de oferentes de reconocida trayectoria, con capacidad de ofrecer el suministro requerido por la entidad.

En nuestro entorno comercial, encontramos las siguientes empresas o personas naturales, destacadas en la prestación del servicio a contratar por la Administración Judicial, las cuales figuran en registros anteriores como contratistas y/o proponentes de los productos requeridos:

- C&R SERVICES.
  Calle 13A Nº 9-45 Cereté.
  Teléfono: 7746769
  Email. cartuchosyrecargas@hotmail.com

- MERKASYSTEM.
  Carrera 2 Nº 26-57 Montería.
  Teléfono: 7904560

- FENIX.COM G M.
  Calle 14A Nº 9D-21 – CERETE.
  Teléfono: 3135720497

- M & M TECNOLOGÍAS
  Carrera 15 No. 10-16 - Cereté.
  Teléfono: 7746372

- SEREMPRESARIAL
  Calle 25 Nº 6-48 – Montería.
  Teléfono: 7825316 – 7920952

- CONSTRUIR SISTEMAS
  Calle 24 Nº3-45 – Montería.
  Cel. 7909717

- GESTIÓN Y TECNOLOGÍA
  Carrera 6 Nº 33-44 – Montería.
  Teléfono: 77824152

- COMPUTER SISTEM S.A.S.
  Calle 16 Nº 11-66 – Cereté.
  Teléfono: 3135086747

Estimación, asignación y forma de mitigación de los riesgos que pueden afectar el equilibrio económico.

Para dar cumplimiento a la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, la Ley 1474 de 2011, Decreto Ley 019 de 2012, Artículo 2.2.1.2.1.5.2 del decreto 1082 de 2015 y los decretos reglamentarios se procede en el presente estudio a enumerar y precisar los riesgos previsibles del contrato, los riesgos se tipifican acorde a las diferentes etapas del contrato contractual y pos contractual, con el fin de estimar cualitativa y cuantitativamente la probabilidad e impacto, y señalará el sujeto contractual que soportará, total o parcialmente, la ocurrencia de la circunstancia prevista en caso de presentarse, a fin de preservar las condiciones iniciales del contrato. En consecuencia, se establece la siguiente estructuración de la distribución de riesgos, así:

Etapa Contractual

Para dar cumplimiento al Artículo 2.2.1.1.1.6.3 del Decreto 1082 de 2015, se procede en el presente estudio a enumerar y asignar los riesgos previsibles del Contrato. Los riesgos se tipifican acorde a las diferentes etapas del contrato, contractual y post-contractual.

- ❖ CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO: Por un valor equivalente al 10% del valor del contrato, con una vigencia igual a la duración del mismo y cuatro (4) meses más.
- ❖ CALIDAD DEL SERVICIO: Por un valor equivalente al 10% del valor del contrato, con una vigencia igual a la duración del mismo y cuatro (4) meses más.
- ❖ PAGO DE SALARIO, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES LABORALES. Por un valor equivalente al 10% del valor del contrato, con una vigencia igual a la duración del mismo y tres (3) años más.

RIESGO	***ASIGNACIÓN***		***COMO CUBRIRLO***
	CONTRATISTA	***ENTIDAD***	
CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO	*X*		*Solicitar póliza de cumplimiento equivalente al 10% del valor del contrato, con una vigencia igual a la duración del mismo y 4 meses mas*
CALIDAD DEL SERVICIO	*X*		*Solicitar póliza de calidad del servicio, equivalente al 10% del valor del contrato, con una vigencia igual a la duración del mismo y 4 meses mas*
PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMINZACIONES LABORALES	*X*		*Solicitar póliza de Pago de Salarios equivalente al 10% del valor del contrato, con una vigencia igual a la duración del mismo y 3 años mas*

Etapa post- contractual

a. INADECUADA PRESENTACION DE GARANTIA QUE NO PUEDA SER EXIGIBLE: En caso de presentarse un incumplimiento o inadecuada ejecución del contrato, la entidad exigirá el cumplimiento de las garantías constituidas por el contratista, para lo cual deberá prever que estas sean expedidas por empresas legalmente constituidas en el país y que puedan responder en caso de una reclamación.

b. DEMANDAS POR NO PAGO DE SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES DE LAS PERSONAS CONTRATADAS PARA PRESTAR EL SERVICIO: Teniendo en cuenta que las personas contratadas por el contratista para la prestación del servicio visitarán diferentes sedes de los despachos judiciales del departamento de Córdoba, se corre el riesgo que ante la mora o falta de pago de sus salarios y prestaciones sociales demanden al contratista y la entidad, por lo cual se solicitará al contratista una póliza que cubra este riesgo.

Análisis de las garantías

De conformidad con lo establecido en el Artículo 2.2.1.2.1.5.4 del Decreto 1082 de 2.015, el objeto y modalidad de selección para contratar, se requiere que el contratista constituya

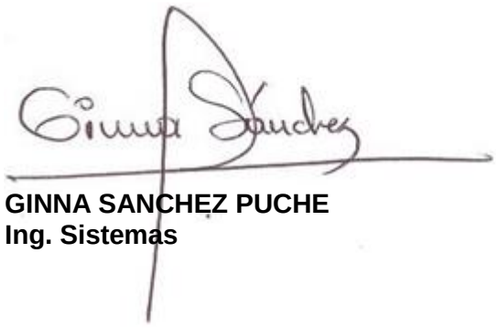
una garantía única para el cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato y que cubra los siguientes riesgos:

- CUMPLIMEINTO DEL CONTRATO: por un valor equivalente al 10% del valor del contrato, con una vigencia igual a la duración del mismo y cuatro (4) meses más, desde su perfeccionamiento.
- CALIDAD DEL SERVICIO: por un valor equivalente al 10% del valor del contrato, con una vigencia igual a la duración del mismo y cuatro (4) meses más, desde su perfeccionamiento.

Que una vez realizado el análisis del sector económico para el desarrollo del proceso de contratación, se procede a seguir con el proceso de Contratación de Mínima Cuantía.

Para constancia se firma a los veintitrés (23) días de mes de septiembre del año Dos Mil veinte (2020).

Empleado responsable:



GINNA SANCHEZ PUCHE
Ing. Sistemas