



Barranquilla, 05 de junio de 2026

Señores

UNIDAD AESPE

ASUNTO: Recomendaciones institucionales preventivas para la estructuración de estudios previos, análisis del sector, invitaciones públicas y pliegos de condiciones.

Respetados señores,

Desde **ROYAL TECH GROUP S.A.S.**, extendemos un cordial saludo. Con el propósito de coadyuvar en la excelencia de la gestión pública, remitimos el presente documento a modo de insumo técnico y preventivo. Estas recomendaciones se adjuntan junto con nuestras cotizaciones en etapa precontractual con el fin de fortalecer la planeación de sus procesos, garantizar la pluralidad de oferentes, materializar el principio de selección objetiva, asegurar la trazabilidad y mitigar riesgos técnicos, jurídicos y operativos inherentes a la contratación tecnológica.

PLANEACIÓN

PLURALIDAD

TRAZABILIDAD

MITIGACIÓN DE RIESGOS

Recomendaciones para la estructuración del proceso

Bloque I. Planeación del proceso y estructuración del mercado

1 Consulta de mercado con partners especializados en sector gobierno

Al momento de estructurar los estudios de mercado y solicitar cotizaciones para software, licenciamiento o servicios tecnológicos, debe procurarse contactar empresas que sean partner autorizado de la solución a contratar y, preferiblemente, que cuenten con experiencia específica en contratación con entidades públicas o especialidad en sector gobierno. Ello permite recibir cotizaciones ajustadas a la realidad del proceso, incorporando desde la etapa precontractual variables propias del sector público como pólizas de seriedad y cumplimiento, estampillas, cargas tributarias, tiempos de ejecución, obligaciones formales y demás costes asociados a la contratación estatal. Cuando la consulta se realiza con empresas que desconocen la dinámica del sector público, existe un alto riesgo de obtener propuestas incompletas o subvaloradas, lo que puede conducir a presupuestos oficiales desfinanciados y, posteriormente, a la declaratoria de desierto del proceso por inviabilidad económica.

2 Promoción del ecosistema tecnológico local

Recomendamos evaluar, cuando la normativa sectorial y la naturaleza del objeto lo permitan, la procedencia de realizar convocatorias limitadas a MiPymes del orden territorial para dinamizar la economía regional.

3 Exigencia de factura electrónica para experiencia privada

Se recomienda que, tratándose de contratos celebrados con entidades o clientes privados aportados como experiencia, se exija la factura electrónica con CUFE validado como soporte verificable de la ejecución contractual, en cuanto constituye un medio objetivo de trazabilidad comercial, fiscal y documental, sin perjuicio de los demás documentos

complementarios que la Entidad considere pertinentes para corroborar el cumplimiento. Esta exigencia también contribuye a evitar certificaciones de experiencia elaboradas unilateralmente o carentes de suficiente respaldo objetivo, en las que no resulte posible medir con precisión el objeto, el alcance y el monto real de la ejecución acreditada.

4 Valoración proporcional en contratos de objeto múltiple

Para medir la verdadera idoneidad del oferente, sugerimos que, al evaluar contratos de objeto múltiple, se valore exclusivamente la proporción económica correspondiente de forma estricta a los componentes tecnológicos requeridos por la Entidad.

5 Relevancia de la experiencia específica en el Sector Público

En procesos relacionados con el desarrollo de plataformas, sitio web institucional, intranet o suministro de software crítico, se recomienda exigir al menos una (1) experiencia específica en el sector público, en atención a la naturaleza sensible del objeto contractual, los requerimientos de interoperabilidad, continuidad operativa y alineación con entornos institucionales propios de las entidades estatales. Lo anterior cobra especial relevancia cuando el objeto exige conocimiento y aplicación de lineamientos propios del ecosistema público, tales como la Política de Gobierno Digital, la matriz ITA, los criterios de accesibilidad digital y demás estándares, instrumentos y obligaciones técnicas que inciden en el diseño, implementación, publicación y operación de soluciones tecnológicas para entidades estatales.

Bloque II. Idoneidad del canal, del fabricante y del oferente

6 Aceptación de certificaciones estándar de partner

Sugerimos aceptar como válidos los certificados generales y vigentes de partner o canal autorizado expedidos por el fabricante, evitando exigir cartas nominativas o personalizadas dirigidas exclusivamente al proceso o entidad. Este tipo de exigencia no suele corresponder a una política

estándar de los fabricantes y, en la práctica, puede propiciar que dichas cartas se obtengan por vías relacionales o gestiones interpersonales que no reflejan necesariamente una mejor capacidad técnica, operativa o comercial del oferente. Además, introduce un factor subjetivo ajeno a la selección objetiva, limita la pluralidad de oferentes, favorece ventajas artificiales entre competidores y puede desviar la verificación de idoneidad hacia documentos discrecionales, en lugar de soportes institucionales, generales y verificables emitidos conforme a las políticas oficiales de la marca. Del mismo modo, la imposición de una vigencia máxima de treinta (30) días para este tipo de cartas resulta restrictiva y desproporcionada, toda vez que algunos fabricantes emiten certificaciones sin fecha expresa o bajo formatos estandarizados que no incorporan dicho dato, mientras que otros pueden tardar hasta ocho (8) días en su expedición, plazo que resulta especialmente gravoso en procesos de mínima cuantía, donde los tiempos de estructuración, solicitud y presentación son particularmente breves.

7 Idoneidad del oferente para licenciamiento Google Workspace

En procesos que incluyan licenciamiento Google Workspace o servicios asociados de Google Cloud, se recomienda exigir que el oferente acredite su condición de Partner Premier de Google Cloud mediante certificación o carta vigente expedida directamente por Google, en la que conste su autorización para comercializar dichas soluciones en Colombia. Esta exigencia fortalece la verificación de la idoneidad del proveedor, protege los derechos de autor y la propiedad intelectual del fabricante, y reduce el riesgo de aprovisionamientos irregulares, canales no autorizados o esquemas comerciales que puedan comprometer la seguridad de la información, la trazabilidad contractual y la legalidad del licenciamiento que adquiera la Entidad. A modo de ejemplo, se previenen riesgos como la adquisición de licenciamiento a través de canales internacionales no autorizados, incluso mediante ofertas obtenidas en otros países como India con precios regionales no habilitados para Colombia, o la presentación de licenciamiento educativo gratuito como si correspondiera a licenciamiento válido para el sector gobierno, prácticas que pueden

generar incumplimientos contractuales, afectaciones de soporte, suspensión del servicio y contingencias legales para la Entidad.

8 Participación abierta de partners en procesos Fortinet

En procesos que incluyan soluciones Fortinet, debe permitirse la participación de partners en niveles Select, Advanced y Expert, en la medida en que todos pueden contar con portafolio habilitado para ofertar las soluciones del fabricante, evitando restricciones innecesarias que limiten la pluralidad de oferentes. De igual forma, en lugar de exigir especializaciones o designaciones a nombre de la empresa como requisito excluyente, resulta más adecuado solicitar que el proponente acredite ingenieros certificados en la tecnología o en las soluciones específicas objeto de compra, pues ello permite verificar de manera más objetiva la capacidad técnica real disponible para la implementación, soporte y administración de la solución requerida por la Entidad. A modo de referencia, la Entidad puede solicitar certificaciones técnicas vigentes acordes con la solución ofertada, tales como Fortinet NSE o credenciales del esquema Fortinet Certified, según corresponda a tecnologías como *FortiGate*, *FortiAnalyzer*, *FortiManager*, *FortiMail*, *FortiEDR* u otras incluidas en el alcance del proceso.

9 Certificaciones directas en Nube y Respaldo

Cuando el objeto involucre continuidad de negocio, seguridad de la información, recuperación de desastres, hosting, servidores, infraestructura tecnológica o servicios asociados de procesamiento y almacenamiento, resulta crítico exigir o ponderar positivamente alianzas y certificaciones directas con fabricantes y/o proveedores autorizados de nube pública, hosting, servidores y soluciones de respaldo (backup), a fin de garantizar idoneidad técnica, trazabilidad, soporte especializado y continuidad operativa para la Entidad. En procesos específicos de respaldo o backup, resulta además recomendable que el oferente se encuentre ubicado en alguno de los dos niveles superiores del programa de canal del fabricante de backup, en la medida en que tales categorías suelen agrupar a canales que han acreditado mayor idoneidad técnica, capacidades de soporte y experiencia en la protección, administración y

resguardo de datos de clientes. Asimismo, resulta recomendable que la infraestructura destinada para los datos principales de la Entidad se encuentre alojada en Colombia, con el fin de fortalecer la soberanía de los datos, facilitar su control jurisdiccional y reducir riesgos asociados a transferencias internacionales no deseadas. De igual manera, conviene evitar esquemas de hosting compartido en los que un mismo proveedor aloje simultáneamente a varias entidades sobre recursos no segregados de forma suficiente, pues ello puede comprometer la seguridad, el aislamiento lógico, el rendimiento y la gobernanza de la información institucional.

10 Recomendación sobre licenciamiento Microsoft: CSP vs EA

En procesos de adquisición de suscripciones Microsoft en la nube, se recomienda evaluar de forma expresa la conveniencia del modelo Cloud Solution Provider (CSP) frente al esquema Enterprise Agreement (EA), solicitando comparativos de costes, condiciones de provisión, soporte y plan de transición cuando aplique. Para servicios cloud, el modelo CSP suele ofrecer mayor flexibilidad presupuestaria, escalabilidad, activación ágil y una competencia más amplia entre oferentes; mientras que el EA debe reservarse para escenarios debidamente justificados, especialmente cuando existan componentes de licenciamiento perpetuo on-premise. Asimismo, se recomienda exigir que el partner de Microsoft cuente con la designación o especialización directamente relacionada con el producto o solución a comercializar, a fin de acreditar idoneidad técnica y respaldo oficial del fabricante; por ejemplo,

Designación Modern Work

para productividad y colaboración,

Designación Infrastructure

para servicios de nube e infraestructura, y

Designación Security

para soluciones de ciberseguridad y protección avanzada.

11 Cadena de custodia legal de hardware

Cuando se adquieran equipos físicos o repuestos, es una buena práctica

técnica exigir cartas de respaldo emitidas por distribuidores mayoristas autorizados que acrediten el origen lícito, la vigencia y las garantías de fábrica de las partes.

Bloque III. Requisitos técnicos, infraestructura y continuidad operativa

12 Evidencia verificable de infraestructura técnica

Para evitar ofertas simuladas o de infraestructura no dimensionada adecuadamente, se sugiere solicitar evidencias verificables, medibles y objetivas de la infraestructura técnica y arquitectónica que el oferente pone a disposición del proceso.

13 Equivalencia técnica y neutralidad de marca

En procesos de adquisición de antivirus, resulta fundamental permitir la equivalencia técnica y evitar cerrar las especificaciones a una sola marca o fabricante, incluidos escenarios en los que se haga referencia a soluciones como Kaspersky, ESET o Bitdefender, admitiendo propuestas que no supongan costes adicionales para la Entidad y que acrediten características técnicas iguales o superiores a las inicialmente requeridas. En esta clase de procesos, conviene estructurar los requisitos desde criterios funcionales, de cobertura, administración, interoperabilidad, soporte y rendimiento, en lugar de referencias cerradas a una marca determinada. Asimismo, es recomendable que la Entidad revise si el modelo comercial o de canal asociado a una solución concreta puede generar escenarios en los que, aun pudiendo participar varios oferentes, la marca o su esquema de distribución termine facilitando condiciones de precio únicamente a un solo partner. Esta situación, en la práctica, reduce la pluralidad real de oferentes, limita la comparación efectiva de ofertas en condiciones objetivas y puede elevar los costes para la Entidad al restringir la presión competitiva del mercado. De este modo, se promueve la libre concurrencia, se disminuye el riesgo de dependencia tecnológica y se favorece una selección más eficiente, transparente y alineada con el interés institucional.

14 Mitigación del secuestro tecnológico (Vendor Lock-in)

En procesos de licenciamiento variado en los que los fabricantes no cuenten con programa formal de distribución o canal autorizado, se recomienda exigir que el proponente acredite experiencia en al menos la mitad de los softwares a adquirir y que dicha experiencia incluya ejecución con entidades del sector público, a fin de demostrar idoneidad específica y prevenir la participación de proveedores que operen bajo esquemas de intermediación tipo sombrilla, en los que las consolas o credenciales de administración queden centralizadas en infraestructuras ajenas al control directo de la Entidad.

Bloque IV. Cumplimiento jurídico, laboral y respaldo profesional

15 Verificación jurídica integral en SG-SST

Debe incluirse la exigencia del reporte oficial de autoevaluación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) registrado ante el Ministerio de Trabajo, por tratarse de una obligación legal de obligatorio cumplimiento y de un soporte necesario para la verificación jurídica del proponente, así como para la debida protección de la Entidad frente a contingencias derivadas del incumplimiento en esta materia.

16 Acreditación de cumplimiento parafiscal

A fin de proteger los intereses estatales frente a posibles contingencias laborales, resulta procedente solicitar soportes efectivos de cumplimiento en seguridad social y aportes parafiscales, como la presentación de las planillas PILA de los últimos seis (6) meses del personal vinculado, con el fin de verificar el cumplimiento de las obligaciones legales en materia de salud, pensión, ARL y demás aportes exigibles.

17 Idoneidad profesional respaldada legalmente

En procesos del sector TIC, la oferta debe estar respaldada por un ingeniero con tarjeta profesional vigente y certificado de antecedentes disciplinarios expedido por el COPNIA, como manifestación del ejercicio legal de la profesión de ingeniería, garantía de idoneidad técnica en la estructuración y soporte de la propuesta presentada, en observancia de la normativa que regula el ejercicio de la ingeniería en Colombia.

Beneficios para la Entidad

- Maximización de la pluralidad de oferentes idóneos bajo parámetros de libre competencia.
- Reducción significativa del riesgo de declaratorias de procesos desiertos.
- Mitigación de riesgos jurídicos, laborales y de responsabilidad solidaria para el Estado.
- Aseguramiento de la soberanía tecnológica y protección contra prácticas monopolísticas.
- Optimización en el uso de los recursos públicos al garantizar infraestructuras sostenibles, formales y escalables.

Alcance de este documento

Las presentes sugerencias poseen un carácter estrictamente preventivo, orientativo e informativo. Corresponde a la Entidad, en ejercicio de su autonomía administrativa, técnica y presupuestal, validar su pertinencia, aplicabilidad e inclusión dentro de los documentos precontractuales, de conformidad con sus necesidades puntuales, el marco normativo vigente aplicable a su régimen de contratación y el respectivo análisis del sector.

Agradecemos de antemano su amable atención y reiteramos nuestra total disposición para acompañar a su Entidad en la consolidación de procesos de modernización tecnológica seguros, transparentes y eficientes, procurando que estas recomendaciones puedan ser valoradas desde la etapa de planeación y estructuración contractual.

Atentamente,

FIRMA CORPORATIVA AUTORIZADA

ROYAL TECH GROUP S.A.S.



**HÉCTOR DAVID
MENDOZA ARROYO**

Representante Legal e
Ingeniero de Sistemas

Matrícula Profesional COPNIA
No. 08255-344431 ATL

REPRESENTACIÓN LEGAL

Representada legalmente por: HÉCTOR
DAVID MENDOZA ARROYO

C.C. No. 1.140.834.004 de Barranquilla

NIT: 901.394.655-2

DATOS CORPORATIVOS

Dirección comercial: Cra 22C No. 68 - 65
Barranquilla - Atlántico, Colombia

Teléfono corporativo: +57 315 548 26 62

Correo corporativo: hello@royaltech.group

Documento de recomendaciones remitido junto con cotización o propuesta comercial.
Emisión de carácter consultivo e institucional para uso preventivo en la etapa precontractual.

© ROYAL TECH GROUP S.A.S. - Todos los derechos reservados.