

RESPUESTA A SOLICITUDES DE ACLARACION
CONTRATAR LA IMPLEMENTACIÓN Y LICENCIAMIENTO DE MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM
 FIDUCIARIA CENTRAL S.A.

CAPÍTULO I

RESPUESTA A SOLICITUDES DE ACLARACION INVITACIÓN PÚBLICA No. 2 2023



En el término establecido en el cronograma de los pliegos de condiciones de la invitación pública No. 2 de 2023, Fiduciaria Central procede a responder las observaciones realizadas por los proponentes así:

#	Pregunta	Respuesta Fiduciaria Central
1	Oferente 1 Por favor indicar si las capacitaciones que se hablan en este punto serán virtuales o presenciales, cantidad de personal a capacitar y cuantas horas se estiman para las capacitaciones	Las capacitaciones pueden programarse virtualmente. Serán tomadas por los ingenieros del área de sistemas para temas relacionados con la administración de la solución. Cantidad 7. A nivel de usuario final, deben ser capacitados en el manejo de los productos implementados, previa coordinación con la entidad Cantidad 150.
2	Oferente 1 Por favor evaluar lo que se solicitó en relación con el objeto social de los proponentes, solicitamos complementar el objeto como seguridad perimetral en informática	No es necesario, la seguridad esta embebida en el proyecto y la naturaleza de 365.
3	Oferente 1 En relación con el perfil de ingeniero implementador Nivel 2, solicitamos incluir en el requisito de especialización especialistas en telemática o especialización en gestión de calidad.	Se acepta la sugerencia de especialización en gestión de la calidad, incluso relacionados
4	Oferente 1 En el pliego se solicita a los proponente (persona jurídica o natural) contar con ciertas certificaciones, sin embargo, estas certificaciones se otorgan solo a personas naturales y no a las compañías como tal, por lo cual, quisieramos conocer como las empresas podemos aportar estas certificaciones, si es posible aportarla a través de ingenieros que cuentan con ellas y prestan sus servicios para la compañía	Si es correcto, los ingenieros participantes deben demostrar las certificaciones respectivas.
5	Oferente 1 Por favor solicitamos en relación con la certificación de Microsoft 365 Certified: Security Administrator Associate (MS-500) que se permita acreditar de forma alterna, este certificación o la MS 100 Microsoft 365 Identity and Services o MS 101 Microsoft 365 Mobility and Security	Si el equipo de trabajo asignado para el proyecto cumple con las certificaciones solicitadas, pueden ser presentadas de manera alterna.
6	Oferente 1 Por favor indicar cuál es la plataforma de correo electrónico con la que cuenta actualmente la empresa	Microsoft Exchange 2013 On Premise
7	Oferente 1 Por favor detallar el volumen (peso) de la información a migrar, especificando volumen de información del correo y volumen de información en la nube	Con respecto a los archivos PST, solicitamos que se incluya este ítem en la oferta comercial. Tener en cuenta que estimamos que hay aproximadamente 10 TB de información en archivos PST, siendo 500GB la mayor cantidad por usuario. Estos archivos están distribuidos en 150 equipos. La implementación de este proyecto (Migración de PST) se espera que se complete en un plazo de dos meses y contamos con un ancho de banda disponible de 100 megabits por segundo. Una vez que se presenten las ofertas con esta segmentación específica, se tomará la decisión de incluir o no este rubro en el contrato.
8	Oferente 1 Por favor indicar si la entidad tiene estimado algún presupuesto para el proyecto	Se cuenta con el presupuesto de la oferta, sin embargo, es confidencial.
9	Oferente 1 Por favor indicar la fecha estimada en que la entidad tiene programado que se realice el proceso de migración de la información	Dos meses a partir de la formalización del contrato de servicios.
1	Oferente 2 ¿Disponen de la volumetría correspondiente a cada uno de los usuarios? En caso afirmativo, ¿podrían compartir el archivo?	No se tiene el detalle por cada usuario, teniendo en cuenta que los PST no serán migrados.
2	Oferente 2 ¿Asumimos que ustedes se encargarán de la parte de servicios, incluyendo soporte, licenciamiento y administración?	No, debe ser prestado por parte del proveedor durante el tiempo que se contemple en la propuesta comercial, el licenciamiento y la administración del Tenant, será gestionada por parte del área de sistemas de la Fiduciaria Central una vez se reciba el proyecto a satisfacción.
3	Oferente 2 ¿Prefieren que nosotros gestionemos la adopción de los productos de Office 365 o lo llevarán a cabo ustedes mismos?	Se solicita que la actividad sea ejecutada por parte del proveedor con el apoyo acompañamiento del área de sistemas de la Fiduciaria Central la cual debe quedar capacitada al respecto.
4	Oferente 2 Dentro de los procesos de Microsoft, existe un programa denominado Fast Track Ready Partner. ¿Nos permiten postular los servicios de migración a través de este programa con el objetivo de reducir costos, o es algo que ustedes gestionarán directamente?	Los proveedores están en total libertad de realizar la implementación con herramientas certificadas por el fabricante Microsoft, siempre y cuando esto no genere costos adicionales a la Fiduciaria, si se llegan a generar costos no contemplados durante la ejecución del proyecto, estos serán asumidos por el proveedor de servicios.
5	Oferente 2 Antes de proceder con la migración, se recomienda efectuar un Health Check del Active Directory. ¿Lo llevarán a cabo ustedes o deberíamos encargarnos nosotros?	El proveedor debe realizar la actividad con el apoyo acompañamiento del área de sistemas de la Fiduciaria Central.
6	Oferente 2 ¿Disponen del informe que detalla el tamaño ocupado por cada buzón actualmente?	Capacidad máxima 3 GB alta gerencia y un 1 GB para el resto de usuarios
7	Oferente 2 ¿Tienen interés en migrar los archivos PST a MS365?	Con respecto a los archivos PST, solicitamos que se incluya este ítem en la oferta comercial. Tener en cuenta que estimamos que hay aproximadamente 10 TB de información en archivos PST, siendo 500GB la mayor cantidad por usuario. Estos archivos están distribuidos en 150 equipos. La implementación de este proyecto (Migración de PST) se espera que se complete en un plazo de dos meses y contamos con un ancho de banda disponible de 100 megabits por segundo. Una vez que se presenten las ofertas con esta segmentación específica, se tomará la decisión de incluir o no este rubro en el contrato.
8	Oferente 2 Si desean migrar los PST, ¿cuál es el tamaño promedio de estos archivos PST por usuario?	Con respecto a los archivos PST, solicitamos que se incluya este ítem en la oferta comercial. Tener en cuenta que estimamos que hay aproximadamente 10 TB de información en archivos PST, siendo 500GB la mayor cantidad por usuario. Estos archivos están distribuidos en 150 equipos. La implementación de este proyecto (Migración de PST) se espera que se complete en un plazo de dos meses y contamos con un ancho de banda disponible de 100 megabits por segundo. Una vez que se presenten las ofertas con esta segmentación específica, se tomará la decisión de incluir o no este rubro en el contrato.
9	Oferente 2 ¿Consideran viable capacitar a los usuarios para que realicen por sí mismos la migración de correos desde el PST?	Si
10	Oferente 2 ¿Es necesario migrar los archivos a OneDrive?	No por el momento.
11	Oferente 2 Si tienen interés en migrar los archivos a OneDrive, ¿cuál es el tamaño promedio de los archivos por usuario?	No por el momento.
12	Oferente 2 Dado que las preguntas aquí presentadas son esenciales para el dimensionamiento del proyecto, solicitamos un plazo adicional de 5 días hábiles para la presentación de nuestra oferta, contando a partir del momento en que Fiduciaria Central envíe las respuestas correspondientes.	Ver adenda 2
13	Oferente 2 ¿Se comprende que las certificaciones empresariales que respaldan la experiencia pertenecen tanto a la empresa que presenta la propuesta como a sus aliados encargados del desarrollo de la implementación?	Toma mayor importancia las certificaciones empresariales, las cuales demuestran la calidad y experiencia del proveedor de servicios, para la pregunta estas certificaciones deben ser aportadas por la empresa, la unión temporal o el consorcio que presenta la propuesta comercial
14	Oferente 2 Se solicita el detalle e inventario actual de las licencias, su versionamiento y el requerimiento de reemplazo de cada una.	Office 2013 (Cantidad 140), office 2016 estándar (Cantidad 10) y office 2019 estándar (Cantidad 20), estas serán reemplazadas por las adquiridas en el proyecto.
15	Oferente 2 Solicitamos el listado estimado de licencias en 365 que Fiduciaria Central ha proyectado.	El detalle de las licencias requeridas, esta discriminado en el pliego de condiciones punto 2.1.1.1.
16	Oferente 2 Solicitamos estimaciones de crecimiento en licenciamiento y almacenamiento.	No está contemplado
1	Oferente 3 En caso de realizar soporte on-site debe entregar el respectivo informe del soporte realizado en cada una de las visitas, con las recomendaciones respectivas.	Si es correcto cada actividad realizada debe estar debidamente soportada en un informe de gestión.
2	Oferente 3 El soporte no es on site , desde la pandemia se maneja remoto (por tiempos de desplazamiento y ancho de banda del equipo técnico).	Según sea el caso se puede evaluar el modelo a seguir ya sea virtual o presencial, en nuestro caso la organización prefiere el soporte presencial, independientemente de la modalidad, el soporte debe contar con el informe de gestión; las herramientas técnicas para prestar el soporte no presencial adicionales a las que ya tiene instaladas la Fiduciaria deberán garantizarse por parte del proveedor
3	Oferente 3 Todas las llamadas que realice Fiduciaria Central que no hayan sido solucionadas vía web, correo o telefónicamente deben ser atendidas EN SITIO, y no deben estar limitadas en cantidad.	Deben ser atendidas en sitio y no pueden estar limitadas por ser un servicio de alta criticidad.

4	Oferente 3	Cuáles son las métricas de cantidades y telemetría?, es importante delimitar el servicio	Actualmente no contamos con métricas para el servicio, las mismas serán dimensionadas una vez se defina el cronograma del proyecto como son: Plazos, entregables, calidad y costos, y con esto se deben atender el 100% de los requerimientos que existan durante el proyecto
5	Oferente 3	Los servicios de soporte técnico deberán estar disponibles en plan 7x24, durante el tiempo de soporte y mantenimiento postventa, sin límite de horas por intervención, ni cantidad de intervenciones mensuales del personal del proveedor, dándose por atendido un problema cuando es solucionado en su totalidad.	Es correcto, se deben atender y solucionar los requerimientos presentados por ser un servicio de alta criticidad.
6	Oferente 3	Es importante delimitar el servicio por temas de costos	Las delimitaciones se generarán una vez se defina el cronograma de proyecto.
7	Oferente 3	Pd: el cronograma indica que es 1 de agosto pero por la secuencia entiendo que es hoy 1 de septiembre la fecha límite de observaciones	Se corrige por medio de adenda 1
8	Oferente 3	Por favor modificar a la siguiente redacción, con el fin de establecer el objeto: "Visión, en calidad de intermediario y distribuidor de los productos del fabricante Microsoft, se compromete a llevar a cabo las gestiones y los trámites inherentes de intermediación, a fin de que Fiduciaria Central adquiera los derechos de uso de las licencias Microsoft, en los términos descritos en la propuesta".	La propuesta ya esta incluida dentro del objeto del contrato. El objeto del contrato está claro y específico, y además se complementa y alcanza con lo estipulado en el pliego de condiciones numeral 2.1.1. Alcance de la Invitación y numeral 2.1.1.1.Requerimientos para contratar la implementación y licenciamiento de MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM
	Oferente 3	Por favor agregar los siguientes párrafos:	
9	Oferente 3	"La factura se entenderá aceptada irrevocablemente si han transcurrido tres (3) días desde su recepción y la misma no ha sido rechazada de manera expresa.	Legalmente ya está incluido en el proceso interno de aceptación de facturas.
10	Oferente 3	Visión tendrá derecho a interrumpir el cumplimiento de sus obligaciones y/o a resolver el contrato inmediatamente, si la Fiduciaria Central incumple con la obligación de cancelar de manera oportuna el valor facturado.	Lo propuesto no se acepta dado que existen cláusulas contractuales previamente establecidas por la entidad, las cuales serán discutidas por las partes al momento de la contratación.
11	Oferente 3	Sobre cualquier deuda debida que se halle vencida y pendiente de pago, se causarán intereses moratorios diarios los cuales se liquidarán a la tasa máxima legalmente permitida desde el día inmediatamente posterior al vencimiento del plazo de pago y hasta la fecha que tenga lugar la cancelación del saldo".	Lo propuesto no se acepta dado que existen cláusulas contractuales previamente establecidas por la entidad, las cuales serán discutidas por las partes al momento de la contratación.
	Oferente 3	Por favor aceptar la modificación de las pólizas de la siguiente manera:	
12	Oferente 3	"Cumplimiento del contrato: por un monto equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del presente contrato y con una vigencia igual al término de duración del mismo y dos (2) meses más.	Por lineamientos legales y contractuales, no se acepta lo solicitado.
13	Oferente 3	Calidad del servicio: por un monto equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del presente contrato y con una vigencia igual al término de duración del mismo y tres (3) meses más".	Por lineamientos legales y contractuales, no se acepta lo solicitado.
	Oferente 3	Por favor añadir la siguiente redacción en atención a la necesidad de delimitar con absoluta claridad la responsabilidad contractual de las partes, particularmente, porque en el sector de la tecnología la limitación de eventuales obligaciones indemnizatorias a los perjuicios directos judicialmente demostrados constituye un estándar a nivel global, regional y local, puesto que es técnicamente imposible garantizar que un software funcionará sin errores; de ahí que, el mismo fabricante del software en cuestión (Microsoft), establezca una limitación de responsabilidad en tal sentido. En consecuencia, es técnica, jurídica y comercialmente inviable que el Proponente asuma una responsabilidad mayor a la contraída por el mismo fabricante y, en tal virtud, se sugiere la inclusión de la siguiente redacción:	Para esto se tiene una etapa de implementación, dentro de la cual se deberán subsanar los errores arrojados por el software, por lo tanto no es viable su solicitud.
14	Oferente 3	"EL PROPONENTE no será responsable y, en consecuencia, no indemnizará a la Fiduciaria Central por pérdida de; información, ganancias, ventas, inversiones, negocios, lucro cesante; ni por cualquier daño indirecto, especial, incidental o consecuente que surja o esté relacionada con el Contrato que se llegare a celebrar.	Esto será valorado en el momento de la realización del contrato
	Oferente 3	PARÁGRAFO PRIMERO: Todas las gestiones realizadas por Visión se fundamentan en las mejores prácticas internacionales aplicables a la industria informática. Sin perjuicio de lo anterior, los servicios prestados por esta deben ser considerados como de medio y no de resultado. Teniendo en cuenta la naturaleza de las actividades contratadas, la responsabilidad adquirida por las Partes bajo el eventual Contrato que llegaren a celebrar, en ningún caso, podrá ser superior al valor del servicio prestado.	Esta descripción no se puede encausar dentro del contrato, en primer lugar, no se ha seleccionado aun, a ningún proponente, y en segundo lugar es irrelevante poner y dar fe, en un contrato de las calidades y/o cualidades del contratista, ya que somos la entidad contratante. Estas calidades o cualidades estarán inmersas en la propuesta del oferente y ante todo, deberán comprobarse dentro del debido cumplimiento de la ejecución del contrato. Por otro lado, la responsabilidad del contratista es de resultado, solo se exceptuará dicha responsabilidad de resultado, en aquellos casos fortuitos o de fuerza mayor. En ningún Por lineamientos internos no se acepta lo solicitado.
16	Oferente 3	PARÁGRAFO SEGUNDO: Visión no indemnizará daños y perjuicios derivados de limitaciones funcionales, técnicos, bugs y errores de los softwares y hardware empleados para la ejecución del servicio. Estos hechos son imputables exclusivamente a terceros y/o al fabricante del software. En consecuencia, para la atención de dichos incidentes, la Fiduciaria Central deberá seguir la política establecida por el fabricante del software para la atención del incidente.	Por lineamientos internos no se acepta lo solicitado.
17	Oferente 3	1. Respaldo de los archivos PST de los clientes de Outlook actuales P: Por favor indicar por qué razón se deben respaldar los archivos PST de los clientes si en el RFP se establece que está información continua en los clientes de correo y no será migrada a Exchange Online, se debe tener en cuenta que cuando se migra el perfil de correo los archivos PST se mantienen configurados y no existe una afectación.	Es una necesidad por tener respaldo de la información actual de cada buzón de correo.
18	Oferente 3	2. Instalación y configuración del software Office 365 (Word, Excel, Outlook, etc.) en los equipos de cómputo de la entidad. P: Para desplegar el Software de Office ProPlus en las estaciones de trabajo se requiere la herramienta Microsoft Configuration Manager, se debe tener en cuenta que esta herramienta no hace parte del licenciamiento Microsoft Business Premium, por favor indicar si este licenciamiento será adquirido o tienen una herramienta de terceros para gestionar la distribución del aplicativo cliente indicado. Microsoft Configuration Manager included in all Plan 1 licenses except Business Premium https://www.microsoft.com/en-us/security/business/microsoft-intune-pricing	No se cuenta con herramientas de terceros para el desarrollo del proyecto, los proponentes deben licenciar las herramientas propuestas para el desarrollo del proyecto.
19	Oferente 3	3. El oferente debe realizar la migración de las licencias de Microsoft 365 Business Premium, al dominio principal de la organización Exchange local. P: Por favor aclarar el ítem ya que no es claro técnicamente ni lo que se espera a nivel de alcance	El proveedor seleccionado, debe ejecutar toda la implementación del producto y la puesta en marcha del mismo, no es solo la intermediación para el licenciamiento.
20	Oferente 3	4. Luego de la actualización, el contratista debe garantizar el acompañamiento en el desarrollo de mínimo de dos proyectos para garantizar el uso adecuado del software P: Por favor aclarar el ítem ya que no es claro ni lo que se espera a nivel de alcance	Se corrige, ver Adenda 2
21	Oferente 3	5. El contratista debe entregar manuales originales y con toda la documentación necesaria para la actualización. Deberá estar redactada preferiblemente en castellano. P: Por favor indicar el tipo de manual (usuario, administrador, etc.) y el producto o servicio que debe cubrir el manual entendiendo que la Suite de Microsoft 365 está compuesta por más de 20 servicios es importante la especificación.	Manuales: Implementación. Administración de la configuración Manual de usuario final. Producto: Microsoft 365 Business Premium
22	Oferente 3	6. Capacitación inicial en el sitio para el personal que administra la plataforma de Exchange P: Las capacitaciones se realizan de manera virtual	Es una de las modalidades aceptadas para el desarrollo del proyecto.
23	Oferente 3	la oferta de licenciamiento no puede ser en moneda \$ COL pues el licenciamiento se compra a Microsoft en d	Estamos de acuerdo que el licenciamiento sea presentado en USD y liquidado a la TRM del día de la facturación de las mismas, los servicios de implementación y soporte deben ser relacionados en pesos colombianos.
24	Oferente 3	El rubro de licenciamiento se prepaga al inicio con facturación con TRM del día que se compran las licencias al fabricante y a 30 días de plazo	La facturación de las licencias se les aplicara la TRM del día de facturación.
25	Oferente 3	La suite a adquirir que referencia la página 10 No es O365 Business Premium sino Microsoft 365 Business Premium	Aceptada recomendación.