

ASUNTO: LLAMADO A EXPRESIONES DE INTERÉS
N° 2017/51/09380

OBJETO:

El objeto del presente llamado es relevar expresiones de interés de empresas capaces de proveer el suministro y Servicio Técnico de Mantenimiento (STM), de equipamiento de telecomunicaciones. Se pretende que contemple los siguientes ítems:

- Switches de Acceso (p. ej.: marca CISCO, HP, Juniper Networks, Huawei)
- Switches Centrales (p. ej.: marca CISCO, Arista Networks, Dell, Juniper Networks)
- Routers de oficinas remotas (p. ej.: marca CISCO, Huawei, Alcatel)
- Routers Centrales (p. ej.: marca CISCO, Huawei, Alcatel)
- Plataforma Red Inalámbrica (p. ej.: marca CISCO, HP)
- Balanceadores de carga de aplicaciones - ADC (p. ej.: marca F5, Citrix, Radware)
- Optimizadores de Red de Área Extendida (WAN) (p. ej.: marca Riverbed, CISCO, Silver Peak)
- Sistemas de Telefonía (p. ej.: marca NEC, CISCO, Microsoft, Mitel, Genesys)
- Sistema de Videoconferencia (p. ej.: marca CISCO, Polycom)
- Sistemas de Monitoreo de Red (p. ej.: marca CA Spectrum)
- Cableado Estructurado (p. ej.: marca Panduit, Siemon, Systimax)
- Racks (p. ej.: marca Panduit, Knurr, Siemon)
- Otros

No es condicionante que una única empresa deba cubrir la totalidad de los productos y servicios.

PRESENTACIÓN de EXPRESIONES de INTERÉS

(según numeral 6 de los requisitos básicos)

Plazo: Hasta el 19/10/2017 a las 18 hora local

Lugar: Edificio 19 de junio, Minas 1434, P/Principal
lado Guayabos, Dpto de Abastecimientos

Correo electrónico: abastecimientos-licitaciones@brou.com.uy

No se tendrán en cuenta Expresiones de Interés recibidas con posterioridad al vencimiento del plazo.

Recordamos que en esta instancia no deberán presentar cotización.

Los requisitos básicos del llamado se encuentran publicados en la web del BROU y en www.comprasestatales.gub.uy

Equipamiento de Telecomunicaciones**Llamado de expresiones de interés**

Índice

1. Normas que regulan este llamado.....	2
2. Capacidad para contratar	2
3. Objeto	2
4. Condiciones especiales o técnicas requeridas.....	3
5. Antecedentes de la empresa.....	4
6. Presentación de expresiones de interés	5
7. Anexo 1.....	6



1. Normas que regulan este llamado

Este llamado se realiza en el marco de lo dispuesto por la Política de Compras aprobada por Directorio el 16/11/2016.

2. Capacidad para contratar

Las empresas interesadas en presentarse a llamados a expresiones de interés deberán estar capacitadas para ser contratadas por el Estado, por lo que deben ser personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras, que teniendo el ejercicio de la capacidad jurídica que señala el derecho común, no estén comprendidas en alguna disposición que expresamente se lo impida o en los siguientes casos:

- Ser funcionario de la Administración contratante o mantener un vínculo laboral de cualquier naturaleza con la misma, no siendo admisibles las expresiones de interés presentadas por éste a título personal, o por personas físicas o jurídicas que el interesado integre o con las que esté vinculada por razones de representación, dirección, asesoramiento o dependencia. No obstante, en este último caso de dependencia podrá darse curso a las expresiones de interés presentadas cuando no exista conflicto de intereses y el interesado no tenga participación en el proceso de adquisición. De las circunstancias mencionadas, deberá dejarse constancia expresa en el expediente.
- Haber actuado como funcionario o mantenido algún vínculo laboral de cualquier naturaleza, asesor o consultor, en el asesoramiento o preparación de pliegos de bases y condiciones particulares u otros recaudos relacionados con la licitación o procedimiento de contratación administrativa de que se trate.
- Carecer de habitualidad en el comercio o industria del ramo a que corresponde el contrato, salvo que por tratarse de empresas nuevas demuestren solvencia y responsabilidad.

3. Objeto

El objeto del presente llamado es relevar expresiones de interés de empresas capaces de proveer el suministro y Servicio Técnico de Mantenimiento (STM), de equipamiento de telecomunicaciones. Se pretende que contemple los siguientes ítems:

- Switches de Acceso (p. ej.: marca CISCO, HP, Juniper Networks, Huawei)
- Switches Centrales (p. ej.: marca CISCO, Arista Networks, Dell, Juniper Networks)
- Routers de oficinas remotas (p. ej.: marca CISCO, Huawei, Alcatel)
- Routers Centrales (p. ej.: marca CISCO, Huawei, Alcatel)
- Plataforma Red Inalámbrica (p. ej.: marca CISCO, HP)
- Balanceadores de carga de aplicaciones - ADC (p. ej.: marca F5, Citrix, Radware)
- Optimizadores de Red de Área Extendida (WAN) (p. ej.: marca Riverbed, CISCO, Silver Peak)
- Sistemas de Telefonía (p. ej.: marca NEC, CISCO, Microsoft, Mitel, Genesys)
- Sistema de Videoconferencia (p. ej.: marca CISCO, Polycom)
- Sistemas de Monitoreo de Red (p. ej.: marca CA Spectrum)



- Cableado Estructurado (p. ej.: marca Panduit, Siemon, Systimax)
- Racks (p. ej.: marca Panduit, Knurr, Siemon)
- Otros

No es condicionante que una única empresa deba cubrir la totalidad de los productos y servicios.

4. Condiciones especiales o técnicas requeridas

La propuesta se adaptará a una entidad pública con aproximadamente 4000 funcionarios, con al menos 8 edificios centrales y 120 sucursales con distribución física en todo el país.

Se solicita presentar información de su propuesta, detallando los productos ofrecidos de acuerdo al Anexo 1 de este documento.

Adicionalmente, se solicita presentar información acerca del modo en que se atenderán los requerimientos detallados a continuación:

4.1 De adquisición de equipamiento de Telecomunicaciones

- Las propuestas de equipamiento de Telecomunicaciones serán nuevas (sin uso) y de porte empresarial.
- Se trata de una solución "llave en mano" que comprenda el suministro, instalación, configuración, pruebas, puesta en marcha y documentación de todos los elementos necesarios para el correcto funcionamiento del sistema ofrecido.
- Para cada rubro, todos los componentes del sistema serán de un mismo fabricante u homologados por éste.
- El sistema propuesto estará dentro de la última tecnología disponible del segmento al que pertenezca.
- Para la implantación de nuevas adquisiciones la modalidad será "on site" o remota, a elección del Banco.
- Durante el período de vigencia de la Garantía y sin costo adicional para el Banco, la empresa brindará un Servicio Técnico de Mantenimiento Integral y Preventivo, de acuerdo a lo detallado en el punto 4.2.

4.2 De Servicio Técnico de Mantenimiento (STM)

- Cobertura en todo el territorio nacional, en régimen 7*24 (24 horas los 365 días del año).
- El oferente brindará un Servicio Técnico de Mantenimiento Integral y Preventivo que asegure el normal funcionamiento de la totalidad del equipamiento.
- El STM incluirá el diagnóstico ante falla o degradación del servicio prestado por los equipos, ya sea por causa de hardware, software y/o configuración.
- El tiempo de respuesta al reclamo será menor a 1 (una) hora.
- Se incluirán revisiones periódicas, con ajustes de configuración de hardware o software, parcial o total de un equipo, recomendación y activación de nuevas funcionalidades, reparación, remplazo o instalación de equipos o sus módulos, actualización de software y/o firmware a la última versión, incluyendo mano de obra, costos por viáticos, traslados, y repuestos.
- Para brindar el STM la modalidad será "on site" o remota, a elección del Banco.
- Durante la vigencia del STM, podrán incorporarse aquellos equipos del mismo segmento cuya garantía venza durante la validez del contrato de STM.



5. Antecedentes de la empresa

5.1. De la empresa oferente local

Para presentarse al llamado, las empresas deberán brindar la siguiente información: antigüedad en la plaza y principales productos y/o servicios que comercializa.

Informar mercados verticales en los que lidera y/o es especialmente competente, así como experiencia específica en la solución (suministro y/o servicio) objeto del presente llamado.

Indicar el tipo de garantía y/o soporte ofrecido a los productos/servicios que forman parte del objeto de este llamado.

Describir la estructura local de operaciones, incluyendo el camino de escalamiento para los equipos responsables, tanto de la implantación como del servicio técnico de mantenimiento.

Incluir carta del fabricante, que lo autorice a comercializar el producto y/o servicio ofrecido.

En caso de que la empresa tenga exclusividad acerca de uno o varios productos, se deberá presentar una carta del fabricante especificando de forma clara dicha situación, así como si existe una fecha de caducidad de la misma.

Describir su relación comercial con el fabricante de los productos ofrecidos (por ejemplo: distribuidor, mayorista, filial, subsidiaria, etc.) y la fecha desde la cual sostiene esta relación.

Describir la estructura societaria de la empresa, incluyendo los nombres de sus directivos, principales posiciones gerenciales y datos de contacto.

Proveer información de contacto: domicilio comercial, teléfono, fax, dirección de correo electrónico, dirección del sitio web (URL).

Especificar la localización del centro de servicios que instalará y dará soporte técnico post venta a la solución propuesta.

Especificar la nómina de técnicos certificados por el fabricante en instalación y servicio técnico de la solución propuesta.

Especificar la nómina de técnicos que podrían brindar el STM en los sitios centrales y en todas las dependencias del Banco (modalidad "on site").

Indicar antecedentes de comercialización y STM en los últimos 6 años de la solución ofrecida o de porte equivalente, indicando si se trata de venta o servicio, para los siguientes organismos o empresas:

- Organismos públicos
- Empresas del sector financiero
- Empresas del sector privado en el Uruguay
- Empresas del sector privado en la región

Indicar si ha realizado instalaciones de la solución propuesta en Uruguay o en la región, a las que les esté brindando servicio de soporte técnico de mantenimiento. Detallar.

Informar si cuenta con un documento de Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) típico, con ejemplos de indicadores y métricas, informando disposición de adaptarse a requerimientos específicos del Banco.



5.2. De la empresa fabricante de la solución

Proporcionar una visión general del fabricante de la solución propuesta, incluyendo la siguiente información: antigüedad en la industria, la cuota parte aproximada del mercado local, la participación aproximada del mercado regional e internacional, mercados verticales en los que lidera y/o es especialmente competente, así como sus antecedentes específicos con la solución propuesta en el presente llamado.

Informar si para para la solución propuesta cuenta con reportes realizado por analistas de mercado tales como, por ejemplo, Forrester, IDC y/o Gartner.

Describir brevemente la historia de los productos a proponer: sus antecedentes, fecha de lanzamiento y evolución.

Se deberá informar si existen cursos oficiales con certificación del fabricante, así como alternativas de capacitación a medida, para el entrenamiento de personal del BROU en la implementación, operación, administración y mantenimiento (soporte de primer nivel) del sistema propuesto y sus componentes.

Se deberá informar sobre la viabilidad y condiciones para que el BROU pueda recibir – a su requerimiento - soporte técnico directamente del fabricante. Al respecto, acreditar mediante nota del fabricante, si éste proporcionará soporte técnico al usuario final o si – en cambio - restringe su apoyo a través de un canal o distribuidor local.

En caso que resulte factible contar con los servicios de soporte técnico directo del fabricante, presentar un documento de Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) típico, con ejemplos de indicadores y métricas, informando disposición de adaptarse a requerimientos específicos del Banco.

Especificar si el fabricante admite la apertura y seguimiento de casos en el centro de atención (TAC) por parte del usuario final y qué requisitos existen al respecto.

Informar si los fabricantes de los elementos ofertados cuentan con certificación de sus sistemas de producción acorde a los requisitos de calidad establecidos en estándares internacionales (por ejemplo ISO 9000).

Informar si los productos y sistemas componentes de la solución propuesta cuentan con certificación de laboratorios independientes con reconocimiento internacional (por ejemplo: UL).

Informar si existe documentación del fabricante – preferentemente disponible en su sitio en Internet - que permita acreditar que los productos componentes de la solución propuesta cuentan con fecha de fin de soporte (end of support) posterior a 5 (cinco) años a partir de la fecha de la presentación.

6. Presentación de expresiones de interés

Deberá identificarse quién se presenta en nombre de la empresa para realizar el envío de la expresión de interés.

Las expresiones de interés deberán presentarse en formato digital, en archivos pdf, con habilitación de copia de contenido e impresión, en uno de los siguientes medios: CD, pendrive, etc. o correo electrónico.

No serán tenidas en cuenta todas las expresiones de interés que se reciban luego de la fecha establecida.



Anexo 1 – Detalle de la información requerida


La empresa interesada en participar de este llamado, deberá indicar para cuál (o cuáles) de los ítems mencionados presentará su propuesta (ítems 4.1 y/o 4.2).

Para cada producto ofrecido se deberá brindar la siguiente información:

Producto	Marca	Modelo	Origen	Número de parte	Características	Funcionalidades	Elementos de seguridad	Tiempo medio antes de falla (MTBF)	Fecha de lanzamiento al mercado	Fecha de finalización de venta por el fabricante	Fecha de finalización de soporte por el fabricante
Producto 1											
Producto 2											
Producto 3											
...											

En caso de que el equipamiento forme parte de un sistema que agrupe varios productos, agregar una nota aclaratoria.

Adicionalmente, se deberá presentar hoja de datos para todos los productos.

B.R.O.U.

 SECRETARIA
GENERAL