

INFORME TÉCNICO

JUSTIFICACIÓN DE MARCA RENOVACION LICENCIAS MICROSOFT

OCTUBRE 2021

DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA

Licenciamiento Microsoft

Para: Comité de Compras y Contrataciones de EDEESTE

De: Yaneyri Pérez
Directora de Tecnología

Asunto: Informe Justificativo de Marca – Licencias Microsoft

Fecha: 11 de octubre del 2021

Estimados miembros del Comité de Compras:

Luego de un cordial saludo, tenemos a bien presentarles un informe mediante el cual solicitamos su evaluación para contratar mediante la modalidad de compra por exclusividad de marca la siguiente adquisición, incluido en el plan de compras con el número T1214EX499 y T1214EX500, en virtud de lo expuesto a continuación:

Renovación por 3 años de las Licencias Microsoft período del 31 de diciembre 2021 hasta el 31 de diciembre 2024.

I. Antecedentes

La Distribuidora de Electricidad del Este “EDE Este” utiliza licenciamiento Microsoft en todas las estaciones de trabajo (PC/Laptop), en el sistema de mensajería electrónica, en los servidores con base de datos SQL y para la conexión de los empleados a los diferentes sistemas.

En dic. 2009 La empresa contrata un Business Enterprise Agreement con Microsoft por 3 años, con un total de 270 licencias Office para equipos PCs/Laptops, para mantener actualizadas las licencias con las nuevas versiones que salen todos los años, además de los beneficios que incluye el contrato como: entrenamientos, horas de consultorías, poder instalar productos Microsoft y pagar en cada conciliación anual (True up).

En el 2012, como parte del proceso de True up fueron incorporadas al contrato 350 licencias Office para equipos PCs/Laptops, por valor de US\$198,322 (incluye impuestos).

En el 2013 se renueva contrato para periodo 2013-2015 con un total de 620 licencias Office.

El contrato 2015-2018 fue aprobado el producto Office 365, pasar del correo electrónico desde las premisas a la nube de Microsoft, servicios que se mantiene activo.

Y.P.
I.D.
AA

Para mantener la continuidad del servicio, estamos solicitando la autorización para la renovación por 3 años del *Business Enterprise Agreement con Microsoft* para el período 31 diciembre 2021 y hasta el 31 de Dic 2024.

II. Objetivo

Renovación del contrato Business Enterprise Agreement con Microsoft, en la modalidad de **“Renovación en la nube con Enterprise Cloud Suite y Microsoft 365”** para mantener la continuidad de los servicios ofrecidos y aprovechar los beneficios adicionales que brinda esta modalidad, para el período 31 diciembre 2021 y hasta el 31 de diciembre 2024.

III. Alcance

El presente informe aplica para los siguientes:

- Renovación contrato, modalidad Enterprise Cloud Suite y Microsoft 365, siguiendo la tendencia Estratégica Microsoft con sus productos y servicios.
- Renovación de las licencias que se usan en los servidores para brindar los servicios a los empleados de EDE Este.
- Adquisición de nuevas licencias requeridas para la continuidad del negocio.

IV. Situación Actual

EDE Este tiene como servicio un contrato de **Business Enterprise Agreement** con Microsoft por tres años (2018-2021), lo que le permite mantener actualizadas las licencias adquiridas a las versiones más recientes, además de otros beneficios adicionales como entrenamiento, horas de consultoría y la instalación de productos de Microsoft sin adquirir licencias y luego conciliar al final de cada año.

El contrato vence el 31 de diciembre 2021, la orden de compra debe estar disponible antes del 20 de diciembre 2021, o antes de fin del contrato actual, para que no se desactiven las licencias de correos y de power BI de los empleados.

Proveedores deben ser autorizados por el Microsoft para vender contratos de Business Enterprise Agreement con Microsoft en Rep. Dom. Ver carta anexa.

Y.P
J.O
AA

Relación de costos basado en precio de lista entregado por el fabricante para el pago anual es:

Pago Anual	Total US\$ Anual	Observaciones
Año 1	769,268.90	Incluye el pago anual mas US\$42,480 para usarse durante el contrato el servicio de la nube de Microsoft
Año 2	726,788.90	
Año 3	726,788.90	
Total US\$ a 3 años	2,222,846.71	

Las licencias incluidas son las que están en uso en EDE Este, la conciliación anual o Trueup dependerá del crecimiento de la empresa.

V. Justificación de Marca

Se opta por la marca Microsoft:

- a. El soporte y mantenimiento anual vencen el 31 de diciembre 2021.
- b. Todas las licencias que estamos renovando son de la marca Microsoft
- c. El software que estamos solicitando la renovación de soporte y mantenimiento se usa:
 - El perfil Enterprise con Office que usan los empleados para el correo, los documentos en Word, Excel, Power Point, Teams, Onedrive, Planner, Access son del fabricante Microsoft.
 - Cajas, Call Center y otras áreas el perfil con solo correo electrónicos.
 - Para la conexión de los usuarios a la red a usan los sistemas.
 - Para la conexión remota de los empleados a las aplicaciones que están publicada en Citrix.
 - Para el sistema operativo de 246 servidores virtuales incluidos en Data Center y 17 servidores físicos con standard.
 - Para mantener actualizado el sistema operativo de 1,460 computadoras.
 - Las licencias de Visual Studio que usan los desarrolladores en los sistemas GCE, STL, Totalizadores, CHM, Oficina Virtual, entre otras.
 - Las licencias de base de datos SQL que se usan en los sistemas Control de Asistencia, Grabación de llamadas en Call Center, Sistema Compra de Energía, STL, Lectura de los medidores (TPL2011), Tele medición de los grandes clientes con Prime Read en Línea que incluye dos servidores de base datos y servidores de reportería (Reporting services) y un servidor de réplica.

y.P
T.O
AA

- o Las licencias Power BI para generar reportes.
- d. Cada tres años se activa el mantenimiento para disponer de las nuevas versiones y soporte del fabricante.
- e. Desde el punto de vista legal es importante resaltar las disposiciones de la Ley 340-06, a saber:
 - i. El párrafo, artículo 3, numeral 5 de la Ley 340-06 establece: (...) PÁRRAFO. - Serán considerados casos de excepción y no una violación a la ley, a condición de que no se utilicen como medio para vulnerar sus principios y se haga uso de los procedimientos establecidos en los reglamentos, las siguientes actividades: (...) **3. Las compras y contrataciones de bienes o servicios con exclusividad o que sólo puedan ser suplidos por una determinada persona natural o jurídica;**
 - ii. El artículo 3, numeral 5 del Reglamento de aplicación de la Ley 340-06, establece: Serán considerados casos de excepción y no una violación a la ley, las (situaciones) que se detallan a continuación, siempre y cuando se realicen de conformidad con los procedimientos que se establecen en el presente Reglamento: **5. Bienes o servicios con exclusividad.** Procesos de Adquisición de bienes o servicios **que sólo pueden ser suplidos por un número limitado de personas naturales o jurídicas.** En caso de entregas adicionales del proveedor original que tengan por objeto ser utilizadas como repuestos, ampliaciones o **servicios continuos para equipos existentes**, programas de cómputos, servicios o instalaciones. **Cuando un cambio de proveedor obligue a la Entidad a adquirir mercancías o servicios que no cumplan con los requisitos de compatibilidad con los equipos**, programas de cómputos, **servicios** o instalaciones **existentes** o la utilización de patentes o marcas exclusivas o tecnologías que no admitan otras alternativas técnicas.

De lo anterior se desprende que el caso que nos ocupa es compatible con el procedimiento de excepción por Marca en virtud de la Ley 340-06, toda vez que la **renovación** se trata de un servicio continuo que opera para la empresa desde el año 1999.

Luego de lo previamente expuesto, tenemos a bien recomendar:

VP
I-O
AA

RECOMENDACIÓN

- 1) **AUTORIZAR** la compra de la renovación de las licencias Microsoft por tres para el período 31 diciembre 2021 y hasta el 31 diciembre 2024 por un monto ascendente a la suma **Dos millones doscientos veinte y dos mil, ochocientos cuarenta y seis dólares americanos con 71/100 (US\$ 2,222,846.71), impuestos incluidos.**

- 2) **AUTORIZAR** el pedido para cubrir el pago del primer año del, desde el 31 de diciembre 2021 hasta el 31 de diciembre 2022, por un monto ascendente a la suma **de Setecientos sesenta y nueve mil, doscientos sesenta y ocho dólares americanos con 90/100 (US\$ 769,268.90), impuestos incluidos.**

Anexo:

- Carta del Fabricante.

Agradeciendo la atención, reciba un cordial saludo.

Muy atentamente,



Preparado por:	Aprobado por:
<i>Aldrin Aleman</i> 15-oct.-21	<i>Yaneyri Pérez</i>
Aldrin Aleman	Yaneyri Pérez
Gerente de Infraestructura	Directora Tecnología de la Información
Revisado por:	
<i>Ivan Ortiz</i>	
Ivan Ortiz	
Director de Tecnología del Consejo Unificado de las EDES	

Microsoft Dominicana, S.R.L
Av. Winston Churchill Torre Blue Mall
Piso 25, Piantini, Santo Domingo
República Dominicana, 10127



11 de octubre 2021

Sra. Yaneiry Perez
EDEESTE: Empresa Distribuidora de Electricidad del Este
Santo Domingo, República Dominicana

RE: Contrato Enterprise

Estimada Señora Perez:

Esta carta es para informar que, dentro de Republica Dominicana, los Contratos Enterprise (EA) se contraen a través de un Microsoft Licensing Solution Provider (LSP) Partner.

Aquí están los LSP (listados alfabéticamente) autorizados para realizar transacciones de Contratos Enterprise y Server & Cloud Enrollments en República Dominicana:

- 1.) Cecomsa - Maria Mateo, maria_mateo@cecomsa.com
- 2.) GMB Dominicana S.A. – Nelcy Mateo, nmateo@gbm.net
- 3.) SoftwareOne Republica Dominicana. – Guillermo Basilis, Guillermo.Basilis@softwareone.com

Otros tipos de contratos pueden ser adquiridos a través de socios autorizados. Mas información en el siguiente link: <https://www.microsoft.com/en-us/solution-providers/search>

No dude en ponerse en contacto con Jimmy Acosta, su ejecutivo de cuentas a través de su correo electrónico jimmy.acosta@microsoft.com. Nosotros estaríamos encantado de responder a cualquier pregunta que pueda tener sobre este o cualquier otro tema relacionado con Microsoft.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink that reads "Ana Patricia Mejia".

Ana Patricia Mejia
Partner Development Manager