POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	**PROCESO:** **GESTIÓN PRECONTRACTUAL**	**Código:**	APO_10_1_2_FR08
		Versión:	04
		Clasificación:	Pública
		Fecha:	2022/06/23
	FORMATO **ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO**		

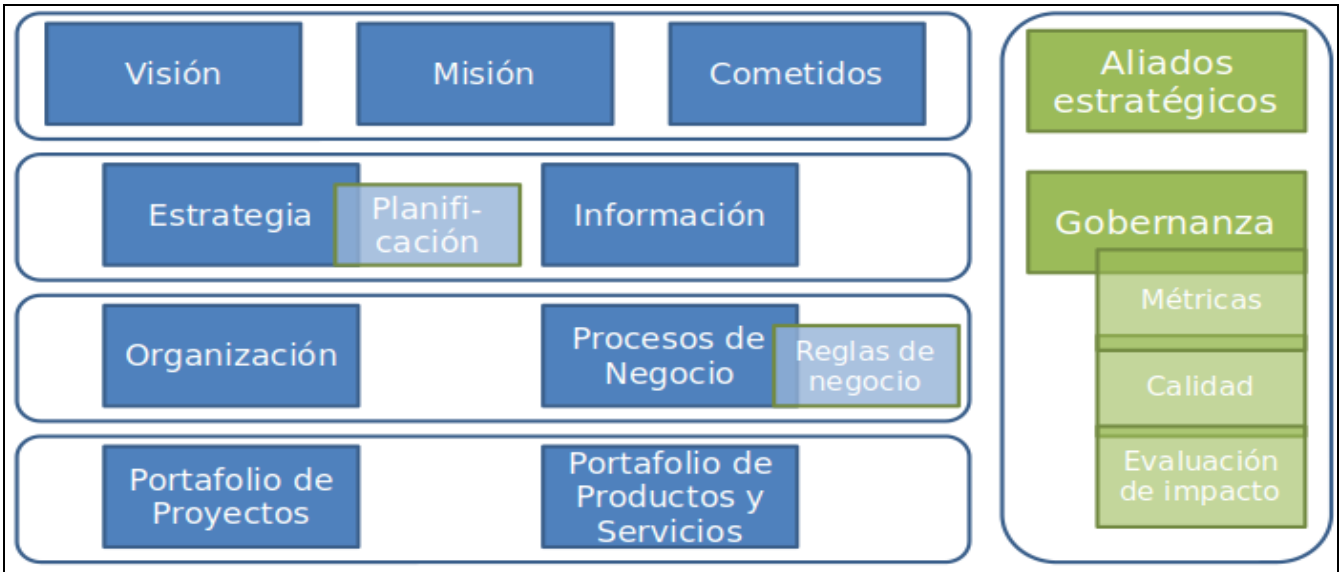
Aprobó:	Revisó:	Elaboró:
Liliana Rocío Bohórquez Hernández Gerente Abastecimiento Estratégico	**Martha Cecilia Flórez Sánchez** Líder SIG	**Nicolás Martínez Benavides** Profesional Universitario

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	
1. ASPECTOS GENERALES	
¿Cuál es su necesidad? Objeto	Prestación de servicios profesionales para Realizar la definición de la arquitectura del negocio de la organización apoyando desde los procesos definidos en el Modelo Operación con el levantamiento de entradas, salidas y validación de interrelaciones de los mismos con el fin de evaluar el impacto de los cambios organizaciones y apoyar la toma de decisiones.
Nombre de proveedor (En caso de que aplique invitación Directa)	CARLOS ARTURO GÓMEZ JIMENÉZ NIT: 1.121.869.874-0
Valor de la necesidad plan de contratación y Código de Orden	El valor de la presente aceptación asciende a ciento ocho millones de pesos M/cte. (IVA incluido). **($108.000.000.)** C15192023
1.1 CONTEXTO ECONÓMICO	
Análisis de datos de: (i) productos incluidos dentro del sector; (ii) agentes que componen el sector; (iii) gremios y asociaciones que participan en el sector; (iv) cifras totales de ventas; (v) perspectivas de crecimiento, inversión y ventas; (v) variables económicas que afectan el sector como inflación, variación del SMMLV y la tasa de cambio; (vi) cadena de producción y distribución; (vii) materias primas necesarias para la producción y la variación de sus precios; y (viii) dinámica de importaciones, exportaciones y contrabando, en caso de que aplique.	
La Arquitectura Empresarial lleva a definir un verdadero plan estratégico de la organización, teniendo en cuenta los cuatro componentes (negocio, información, aplicaciones e infraestructura tecnológica). La arquitectura empresarial se ha desarrollado en los últimos años en gran medida por el desarrollo de marcos de trabajo que contribuyen a su aplicación y estandarización. El factor tecnológico ha dejado de ser un privilegio de unas pocas organizaciones de clase mundial para convertirse en un requisito básico en cualquier industria (Minoli 2008), dando paso a un mundo digital (Jayakrishnan, Mohamad, y Abdalá 2019). Las organizaciones han establecido alinear las tecnologías de la información con las estrategias comerciales (Kotusev 2017). Esto ha sido posible en gran medida por	

la introducción de la arquitectura empresarial, que ha funcionado como una solución para manejar la complejidad de empresas grandes y pequeñas en todo el mundo (Sesiones 2011).

Actualmente las empresas son más complejas y requieren procesos de negocio flexibles que sean soportados efectivamente en toda la empresa por sistemas de tecnologías de la información (TI). La implantación de una arquitectura empresarial parte del establecimiento de un conjunto de directrices arquitectónicas que permitan asegurar un desarrollo armónico entre los modelos y necesidades de la empresa, con los procesos de negocio y las tecnologías de información. Este conjunto de directrices estratégicas de TI debe partir de la misión de la empresa y del reconocimiento de las estrategias y actividades de negocio que soportan dicha misión, y derivan en la información necesaria para la operación de la organización, las tecnologías requeridas para soportar la operación y los procesos para implementar nuevas tecnologías como respuesta a los cambios y necesidades de la empresa, en la medida en que las prioridades cambian. En este artículo se hace referencia a los orígenes del concepto de arquitectura empresarial, a los dominios de arquitectura que representan las vistas del negocio y a los beneficios que representa la arquitectura empresarial para una organización.

La arquitectura de negocio*:* la primera vista representa la arquitectura de negocio, la cual se encarga de la descripción de la estructura organiza- cional, de los procesos de negocio, los sistemas de planeación y control, los mecanismos de gobierno y administración de políticas y procedimientos en el entorno empresarial. Esta vista de arquitectura es la que refleja el valor del negocio obtenido de las sinergias y resultados que se producen desde las otras vistas de arquitectura que le preceden. Para Whittle *et al*, la arquitectura de negocio recibe como insumo principal el plan estratégico de la empresa, los lineamientos corporativos, los indicadores de gestión, y se nutre de la misión, la visión, las estrategias y los objetivos corporativos. Las estrategias y objetivos de alto nivel los tradu- cen en requerimientos que son relevantes para el negocio.



Los arquitectos empresariales son la solución para interpretar toda la empresa en un sentido holístico. Los EA pueden vender el potencial comercial de la inteligencia artificial, blockchain, IoT y la realidad aumentada. Si la práctica real se aplica con regularidad, la arquitectura empresarial puede ayudar a las organizaciones a buscar y encontrar continuamente cambios para mejorar, en esete sentido y con el fin de lograr los objetivos y metas propuestos por la compañía, es necesario contar con un arquitecto de negocio que apoye la gestión y la definición de la arquitectura del negocio de la organización apoyando desde los procesos definidos en el Modelo Operación con el levantamiento de entradas, salidas y validación de interrelaciones de los mismos con el fin de evaluar el impacto de los cambios organizaciones y apoyar la toma de decisiones.

Contexto económico

- Naciones Unidas: https://agenda2030lac.org/estadisticas/banco-datos-regional-seguimiento-ods.html?lang=es
- DANE: www.dane.gov.co
- ANIF: www.anif.gov.co
- ANDI (Encuesta de opinión industrial): www.andi.gov.co
- Banco de La República: www.banrep.gov.co
- Cámaras de Comercio
- Superintendencia de Industria y Comercio: www.sic.gov.co
- Fedesarrollo: www.fedesarrollo.org.co
- Confecámaras: www.confecamaras.org.co
- Departamento Nacional de Planeación –DNP–: www.dnp.gov.co
- Asobancaria (economía y finanzas): www.asobancaria.com

1.2 CONTEXTO TÉCNICO

Las condiciones técnicas y tecnológicas del objeto del Proceso de Contratación, incluyendo el estado de la innovación y desarrollo técnico que permite crear nuevos productos y oportunidades de mercado y las nuevas tendencias como: (i)

cambios tecnológicos, (ii) amplitud de la oferta de características de los productos; (iii) especificaciones de calidad; (iv) condiciones especiales para la entrega (cadenas de frío, sistemas de vigilancia, etc.) y (v) tiempos de entrega.

El papel del arquitecto empresarial va más allá del campo empresarial y de TI. Hoy en día, los arquitectos empresariales son más que los mejores desarrolladores. Al igual que los directores de información (CIO) que supervisan a las personas, los procesos y las tecnologías en la organización de TI de una empresa, se supone que deben sentarse en la mesa de nivel C y hacer crecer las tácticas comerciales. Los CIO y CTO están informados sobre estas tendencias, pero solo los EA tienen el propósito particular de alinear las próximas tendencias de TI, las herramientas tecnológicas y las preocupaciones de TI con los objetivos comerciales estratégicos.

Cada vez más empresas emprenden la transformación digital y se dan cuenta de la importancia de la estandarización de su tecnología, estrategia y métodos de TI con un alcance más amplio de objetivos comerciales. Por lo tanto, la demanda de profesionales talentosos es cada vez mayor: aquellos que pueden simplificar procedimientos complejos, crear métodos tecnológicos sólidos y aplicar la tecnología de manera constante en todos los segmentos comerciales y áreas funcionales. Y ese rol lo cumple cada vez más un arquitecto empresarial: alguien que puede interpretar y transformar las tácticas comerciales de una empresa en soluciones tangibles, planificar y administrar un modelo de arquitectura de sistemas de TI para mantener ese enfoque, según Rich Pearson, vicepresidente senior de marketing y categorías. en el mercado de habilidades tecnológicas Upwork.

Asi mismo, la arquitectura de negocio crea un modelo de arquitectura que trasciende las necesidades y exigencias de los clientes, llegando a contemplar un espectro más amplio en lo externo que cubre el ámbito de la competencia y el mercado, al igual que en el contexto interno llegando a la in- teracción con empleados, proveedores y accionistas. La arquitectura de negocio llega hasta el punto en que propicia la creación de los modelos optimiza- dos de los procesos de negocio, alineados con las estrategias del negocio en el contexto corporativo. Actualmente, muchas organizaciones empresariales no han incorporado en su modelo de gestión el concepto de arquitectura de negocio y, en su de- fecto, desde hace algunos años, vienen trabajando en un concepto que se denomina ‘orientación a procesos’, a través de lo cual se pasa de un modelo de gestión basado en unidades organizativas que se soporta en una estructura vertical, hacia un modelo por procesos, en el cual un proceso de negocio se maneja de extremo a extremo teniendo un único responsable durante todo el ciclo de vida. Se espera que en el corto tiempo el modelo que se utiliza actualmente converja hacia el modelo de arquitectura empresarial. Una empresa es una entidad compleja compuesta de personas, procesos y tecnología, que producen productos o servicios orientados a satisfacer las necesidades de los clientes. Para capturar la visión completa del sistema empresa en todas sus dimensiones y complejidad surge el concepto de ar- quitectura empresarial. La arquitectura empresarial identifica los componentes principales de la orga- nización y su relación para conseguir los objetivos de negocio. Actúa como fuerza integradora entre aspectos de planificación del negocio, aspectos de operación de negocio y aspectos tecnológicos.

Las empresas requieren de instrumentos que les permitan una mayor agilidad empresarial, la cual es posible si se facilita la implantación de nuevos modelos de negocio de forma rápida y la obtención de una mejora en la eficiencia empresa- rial derivada de unos procesos mejor orquestados, vía una integración más natural, confiable y opor- tuna, y que, en el ámbito operativo de TI, estén

representados principalmente en reducción de costos, facilidad de la escalabilidad, flexibilidad y oportunidad, y mejor administración de la seguridad, entre otros.

Así las cosas, las gestiones que despliegan de la Oficina de Estrategia y Desarrollo de POSITIVA, en desarrollo de las funciones a ellas asignadas en la Resolución SG 261 de 2019, involucran aspectos que requieren una gestión eficaz y eficiente. En consecuencia, se hace necesario contar con una persona natural que cuente con la idoneidad y experiencia para satisfacer la necesidad del servicio de la Compañía. La idoneidad y experiencia solicitadas son las siguientes: IDONEIDAD: Deberá certificar su formación como Ingeniero electrónico y formación en tecnologías de la información de negocio o similares, el cual deberá ser acreditado el respectivo diploma o acta de grado, debidamente expedido por Entidad Educativa avalada por el Ministerio de Educación Nacional. EXPERIENCIA: Deberá acreditar una experiencia de mínimo dos años (2). en Arquitectura de negocio a través de copias de certificaciones y/o copia de contratos con su respectiva acta de terminación y/o liquidación. De igual manera, se debe tener en cuenta los beneficios que obtendrá POSITIVA con la contratación así: Lograr la arquitectura de negocios, es necesario contar con un profesional que apoye en la definición de resultados empresariales necesarios para entregar la estrategia e identificar cómo deben cambiar las capacidades empresariales actuales y anticipadas para producir estos resultados definidos, así mismo, determinar cómo debe cambiar la operación del negocio para apoyar la estrategia empresarial.

Contexto técnico

- Departamento Nacional de Planeación: https://www.dnp.gov.co/programas/ambiente/Paginas/Transicion-ecologica-y-crecimiento-sostenible.aspx

- Ministerio de las Tecnologías de Información y las Comunicaciones: www.mintic.gov.co

- Información general: www.losavancestecnologicos.com

- Revista ComputerWorld (tecnología): www.computerworld.com

1.3 CONTEXTO REGULATORIO

La Compañía debe identificar la regulación aplicable al objeto del Proceso de Contratación, tanto la que influye en el mercado del bien, obra o servicio, como la que regula la actividad de los proveedores y compradores de manera particular, incluyendo regulaciones de mercado, de precios, ambientales, tributarias y de cualquier otro tipo, así como las modificaciones recientes a tales regulaciones y el impacto en su aplicación. También debe estudiar si en el sector hay Normas Técnicas Colombianas, acuerdos o normas internacionales aplicables y autoridades regulatorias o de vigilancia.

Teniendo en cuenta el alcance del objeto del contrato que se requiere celebrar, de acuerdo con el Manual para la Gestión de Abastecimiento - versión 5, éste se celebrará bajo la modalidad de **invitación directa**, teniendo en cuenta la siguiente causal:

La modalidad de selección será la expresada en el Manual para la Gestión de Abastecimiento, en el capítulo 9- Modalidades de Selección, ítem 9.4. Invitación Directa que reza: “Para garantizar la selección objetiva del contratista y la eficiencia de la gestión contractual, e independientemente de la cuantía, en los siguientes contratos, POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. podrá contratar directamente sin que se requiera obtener previamente varias ofertas:

c. “Cuando se trate de la prestación de servicios profesionales de persona natural o jurídica “intuito persona” siempre y cuando se verifique la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate. En este caso, no es necesario que POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. haya obtenido previamente varias ofertas, de lo cual el ordenador del gasto debe dejar constancia escrita”.

q. “Para la adquisición de bienes y/o servicios cuya cuantía sea inferior al 0.1% del presupuesto aprobado por la Junta Directiva para respectiva vigencia fiscal de gastos administrativos y Beneficios a empleados de la Compañía incluido IVA. En este evento el análisis de mercado o estudio del sector debe ser proporcional al valor del proceso de contratación, la naturaleza del objeto a contratar y el tipo de contrato. No es necesario hacer un estudio extensivo de las condiciones generales de los potenciales oferentes o estudiar la estructura de los estados financieros de los posibles proveedores y de la industria. En estos casos, es necesario revisar las condiciones particulares de otros procesos de contratación similares, acopiar información suficiente de precios, calidad, condiciones técnicas que puede ser con otros clientes del proveedor públicos o privados, solicitar información a los proveedores, verificar idoneidad de los mismos y plasmar tal información en el documento de estudios previos, siempre con el propósito de que la decisión de negocio sea adecuada y garantice la satisfacción de la necesidad de POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A., cumpliendo los objetivos de eficiencia, eficacia y economía y buscando promover la competencia”.

De la misma manera, se debe considerar que una vez verificada la Planta de personal de Positiva-Compañía de seguros, la Gerente de Talento Humano, certifico la insuficiencia de personal, lo que ha generado la necesidad de contratar una persona con la idoneidad y experiencia para la ejecución de las actividades de definición de la arquitectura del negocio de la organización apoyando desde los procesos definidos en el Modelo Operación con el levantamiento de entradas, salidas y validación de interrelaciones de los mismos con el fin de evaluar el impacto de los cambios organizaciones y apoyar la toma de decisiones.

Una vez realizada la verificación en el SIGEP 2, del Departamento Administrativo de la Función Pública se pudo determinar que la información registrada en la Hoja de vida del proveedor: **CARLOS ARTURO GÓMEZ JIMENÉZ**, cumple con la idoneidad y experiencia solicitadas.

Contexto regulatorio

- Presidencia de la República: www.presidencia.gov.co
- Superintendencias
- Ministerios
- Archivo General de la Nación: www.archivogeneral.gov.co
- Síntesis: www.colombiacompra.gov.co

Contexto ambiental

- Ministerio del Medio Ambiente: www.minambiente.gov.co
- Ministerio de Minas y Energía: www.minminas.gov.co
- Instituto Colombiano Agropecuario –ICA–: www.ica.gov.co

2. ESTUDIO DE LA OFERTA		
Se debe identificar entre otros aspectos, quién vende, cuál es la dinámica de producción y entrega de bienes, obras o servicios. Teniendo en cuenta la causal de **contratación directa** invocada, no se solicitaron otras ofertas para la celebración del contrato. Así mismo, una vez verificados los documentos allegados por parte del señor **CARLOS ARTURO GÓMEZ JIMENÉZ** se puede concluir que el mismo acredita los requisitos de idoneidad y experiencia establecidas por la Entidad y necesarias para celebrar el contrato de acuerdo con las causales mencionadas en la invitación directa		
Estudio de la oferta *N/A*		
3. ESTUDIO DE LA DEMANDA		
¿Ha contratado la necesidad previamente?	Si ☒	No ☐
Contratará nuevamente con el mismo proveedor	Si ☐	No ☒
En caso de haber respondido afirmativamente, justifique su respuesta	N/A	
¿Existe Instrumentos de Agregación de Demanda? ¿Hará uso de Acuerdo Marco para la Contratación? ¿algún Acuerdo Marco que se ajuste a su necesidad de contratación? **https://www.colombiacompra.gov.co/tienda-virtual-del-estado-colombiano/acuerdos-marco**	Si ☐	No ☒
En caso de existir Instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco" ¿el objeto de contratación y la vigencia cubren la necesidad prevista?	Plazo del Acuerdo Marco Si Aplica Fecha Inicio: N/A Fecha Fin: N/A	

¿Hará uso de los instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco" para contratar su necesidad?	Si ☐	No ☒
En caso de que exista Instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco" y de haber respondido negativamente la pregunta anterior, justifique técnicamente ¿por qué no hará uso de este?	N/A	

¿Cómo ha adquirido la Compañía en el pasado este bien, obra o servicio?, haga un análisis histórico de la necesidad a contratar (fuente interna). De lo contrario, haga un análisis de cómo lo han contratado otras empresas similares y solicite información de precio y servicios a posibles oferentes.

Para la obtención de información, se sugiere el uso del RFI (Request for Information) mediante la herramienta Ariba, para lo cual es importante resaltar al oferente que esta solicitud se hace con el fin de estimar un presupuesto de un futuro proceso de selección de acuerdo a las modalidades de selección de acuerdo al Manual para la Gestión y de Abastecimiento, y que no compromete a Positiva a seleccionar al oferente para la suscripción de un contrato.
Del mismo modo, dentro del estudio de mercado se sugiere, dependiendo del bien, obra o servicio a contratar, la consulta a fuentes externas para verificar el valor en el mercado relevante correspondiente (fuente externa) que permita cotejar dichos precios medios de referencia con aquellos obtenidos en el análisis de los datos históricos o similares derivados de la utilización de las fuentes internas.
Actualmente la Compañía viene adelantando un trabajo fuerte en la transición al nuevo marco de arquitectura empresarial 2.0. contemplado por MinTIC, y que comienza con la recolección de necesidades del negocio a través de los proyectos o iniciativas que plantea la compañía, la priorización de los mismos para preparar ejercicios de arquitectura, hasta su ejecución y desarrollo a través de los dominios: Planeación, misional, Información, Sistemas de Información, infraestructura, seguridad y Uso y Apropiación, para la realización de los ejercicios de Arquitectura Empresarial.

La Arquitectura Empresarial es una práctica que facilita la transformación de la Compañía, basada en una visión integral de la organización que permite alinear: la planeación, lo misional, información, sistemas de información, infraestructura, seguridad y uso y apropiación con la razón de ser de la entidad, las necesidades de los grupos de interés y los cambios del entorno. Promoviendo mecanismos y herramientas que permitan garantizar la correcta alineación de la tecnología y los procesos de negocio, con el propósito de alcanzar el cumplimiento de sus objetivos estratégicos, optimizando los servicios y productos que conforman la propuesta de valor entregada a los clientes de la compañía.

Estudio de la demanda

- SECOP (I) (II): www.colombiacompra.gov.co

- Páginas web de las Entidades Estatales

- Encargados de compras de otras Entidades Estatales

- Guía para la codificación de bienes y servicios de acuerdo con el código estándar de productos y servicios de Naciones Unidas (UNSPSC) – Colombia Compra Eficiente:

4. FIRMAY FECHA

NOMBRE DE QUIEN ELABORÓ	*FIRMA*	*FECHA DE ELABORACIÓN*
Camilo Eduardo Matson Hernández		03-11-2022

Guía de uso del Formato

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	
1. ASPECTOS GENERALES	
¿Cuál es su necesidad? Objeto	Ingresar la necesidad identificada en el proceso (área), del cual será el objeto del contrato.
Valor de la necesidad plan de contratación	
1.1 CONTEXTO ECONÓMICO	
Análisis de datos de: (i) productos incluidos dentro del sector; (ii) agentes que componen el sector; (iii) gremios y asociaciones que participan en el sector; (iv) cifras totales de ventas; (v) perspectivas de crecimiento, inversión y ventas; (v) variables económicas que afectan el sector como inflación, variación del SMMLV y la tasa de cambio; (vi) cadena de producción y distribución; (vii) materias primas necesarias para la producción y la variación de sus precios; y (viii) dinámica de importaciones, exportaciones y contrabando, en caso de que aplique. Una vez determinado el contexto económico, describir cual aplica a su necesidad que tendrá objeto de contratación.	
Contexto económico *- DANE: www.dane.gov.co* *- ANIF: www.anif.gov.co* *- ANDI (Encuesta de opinión industrial): www.andi.gov.co* *- Banco de La República: www.banrep.gov.co* *- Cámaras de Comercio* *- Superintendencia de Industria y Comercio: www.sic.gov.co* *- Fedesarrollo: www.fedesarrollo.org.co* *- Confecámaras: www.confecamaras.org.co* *- Departamento Nacional de Planeación –DNP–: www.dnp.gov.co* *- Asobancaria (economía y finanzas): www.asobancaria.com*	
1.2 CONTEXTO TÉCNICO	

Las condiciones técnicas y tecnológicas del objeto del Proceso de Contratación, incluyendo el estado de la innovación y desarrollo técnico que permite crear nuevos productos y oportunidades de mercado y las nuevas tendencias como: (i) cambios tecnológicos, (ii) amplitud de la oferta de características de los productos; (iii) especificaciones de calidad; (iv) condiciones especiales para la entrega (cadenas de frío, sistemas de vigilancia, etc.) y (v) tiempos de entrega.

Al identificar el contexto técnico de su necesidad, describir en forma clara para hacer uso del objeto del contrato.

Contexto técnico

- Ministerio de las Tecnologías de Información y las Comunicaciones: www.mintic.gov.co

- Información general: www.losavancestecnologicos.com

- Revista ComputerWorld (tecnología): www.computerworld.com

1.3 CONTEXTO REGULATORIO

La Compañía debe identificar la regulación aplicable al objeto del Proceso de Contratación, tanto la que influye en el mercado del bien, obra o servicio, como la que regula la actividad de los proveedores y compradores de manera particular, incluyendo regulaciones de mercado, de precios, ambientales, tributarias y de cualquier otro tipo, así como las modificaciones recientes a tales regulaciones y el impacto en su aplicación. También debe estudiar si en el sector hay Normas Técnicas Colombianas, acuerdos o normas internacionales aplicables y autoridades regulatorias o de vigilancia.

Contexto regulatorio

- Presidencia de la República: www.presidencia.gov.co

- Superintendencias

- Ministerios

- Archivo General de la Nación: www.archivogeneral.gov.co

- Síntesis: www.colombiacompra.gov.co

Contexto ambiental

- Ministerio del Medio Ambiente: www.minambiente.gov.co

- Ministerio de Minas y Energía: www.minminas.gov.co

- Instituto Colombiano Agropecuario –ICA–: www.ica.gov.co		
2. ESTUDIO DE LA OFERTA		
Se debe identificar entre otros aspectos, quién vende, cuál es la dinámica de producción y entrega de bienes, obras o servicios.		
Estudio de la oferta *- SECOP (I) (II) : www.colombiacompra.gov.co* *- SIREM (información financiera; para el uso de esta herramienta revise el manual del usuario): www.supersociedades.gov.co* *- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Directorio de asociaciones y agremiaciones): www.mincit.gov.co* *- Superintendencias* *- Sectoriales*		
3. ESTUDIO DE LA DEMANDA		
¿Ha contratado la necesidad previamente? Marcar con una x según sea la respuesta de la pregunta.	Si ☐	No ☐
Contratará nuevamente con el mismo proveedor Marcar con una x según sea la respuesta de la pregunta.	Si ☐	No ☐
En caso de haber respondido afirmativamente, justifique su respuesta	Describir brevemente la justificación de su respuesta afirmativa	
¿Existe Instrumentos de Agregación de Demanda? ¿Hará uso de Acuerdo Marco para la Contratación? ¿algún Acuerdo Marco que se ajuste a su necesidad de contratación? https://www.colombiacompra.gov.co/tienda-virtual-del-estado-colombiano/acuerdos-marco	Si ☐	No ☐

Marcar con una x según sea la respuesta de la pregunta.		
En caso de existir Instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco" ¿el objeto de contratación y la vigencia cubren la necesidad prevista? El profesional responsable del estudio de mercado referente a la necesidad contractual identificada debe validar el objeto y la necesidad prevista en Instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco", el cual se consulta en la página de Colombia compra eficiente.	Plazo del Acuerdo Marco Aplica Si Fecha Inicio: Fecha Fin:	
¿Hará uso de los instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco" para contratar su necesidad? Marcar con una x según sea la respuesta de la pregunta.	Si ☒	No ☐
En caso de que exista Instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco" y de haber respondido negativamente la pregunta anterior, justifique técnicamente ¿por qué no hará uso de este?	Describir brevemente la justificación del porque no utilizará los Instrumentos de Agregación de Demanda "Acuerdo Marco" que se encuentran en la página Colombia compra eficiente.	

¿Cómo ha adquirido la Compañía en el pasado este bien, obra o servicio?, haga un análisis histórico de la necesidad a contratar (fuente interna). De lo contrario, haga un análisis de cómo lo han contratado otras empresas similares y solicite información de precio y servicios a posibles oferentes.

Para la obtención de información, se sugiere el uso del RFI (Request for Information) mediante la herramienta Ariba, para lo cual es importante resaltar al oferente que esta solicitud se hace con el fin de estimar un presupuesto de un futuro proceso de selección de acuerdo a las modalidades de selección de acuerdo al Manual para la Gestión y de Abastecimiento, y que no compromete a Positiva a seleccionar al oferente para la suscripción de un contrato.

Del mismo modo, dentro del estudio de mercado se sugiere, dependiendo del bien, obra o servicio a contratar, la consulta a fuentes externas para verificar el valor en el mercado relevante correspondiente (fuente externa) que permita cotejar dichos precios medios de referencia con aquellos obtenidos en el análisis de los datos históricos o similares derivados de la utilización de las fuentes internas.

Estudio de la demanda

- SECOP (I) (II): www.colombiacompra.gov.co

- Páginas web de las Entidades Estatales

- Encargados de compras de otras Entidades Estatales

- Guía para la codificación de bienes y servicios de acuerdo con el código estándar de productos y servicios de Naciones Unidas (UNSPSC) – Colombia Compra Eficiente: www.colombiacompra.gov.co/manuales

Nota: Cumpliendo los lineamientos de la Directiva Presidencial 01 de marzo 03 de 2021 -2021, se incluye en campo 3 los Instrumentos de Agregación de Demanda "Estudio de la Demanda" "Acuerdo Marco " como referente para la aplicación de los instrumentos elaborados por la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. Cuando existan y sean objeto de la contratación y se ajuste a la necesidad prevista a cubrir y a la vigencia.

4. FIRMAY FECHA		
NOMBRE DE QUIEN ELABORÓ	***FIRMA***	***FECHA DE ELABORACIÓN***