

	<b>PROCESO:</b>  <b>GESTIÓN PRECONTRACTUAL</b>	<b>Código:</b>	APO_10_1_2_FR08
		<b>Versión:</b>	04
		<b>Clasificación:</b>	Pública
		<b>Fecha:</b>	2022/06/23
<b>FORMATO</b> <b>ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO</b>			
<b>Aprobó:</b> <b>Liliana Rocío Bohórquez Hernández</b> Gerente Abastecimiento Estratégico		<b>Revisó:</b> <b>Martha Cecilia Flórez Sánchez</b> Líder SIG	
		<b>Elaboró:</b> <b>Nicolás Martínez Benavides</b> Profesional Universitario	

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	
1. ASPECTOS GENERALES	
¿Cuál es su necesidad? Objeto	Prestar servicios profesionales a la Oficina de Estrategia y Desarrollo, en la estructuración, seguimiento y coordinación mensual de la plataforma de e-commerce, así como el acompañamiento mensual a la herramienta de CRM, en el marco de la visión para la transformación digital de POSITIVA a nivel nacional.
Nombre de proveedor (En caso de que aplique invitación Directa)	MARÍA CAMILA CASTRO PAVA 1.015.439.670-6
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). (\$108.000.00.) C15162023
1.1 CONTEXTO ECONÓMICO	
<p>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.</p> <p>Consecuente con las estrategias y objetivos trazados por la Oficina de Estrategia y Desarrollo, las tecnologías de la información son un habilitante de la transformación digital, así como para facilitar la generación de innovación, transformación e implementación de las TI en los diferentes sectores tanto en el ámbito público como privado. Con la Transformación Digital se identificarán y removerán las barreras que obstaculizan el desarrollo de los sectores y la industria a nivel nacional, aumentando la competencia, inversión extranjera, el despliegue de grandes centros de datos, entre otros.</p> <p>La promoción de la transformación en los sectores como el sector de aseguradores, se focaliza en el cambio de los modelos de negocio con el aprovechamiento, implementación y uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones en los procesos productivos y la promoción del comercio electrónico.</p>	

La transformación digital es fundamental para lograr una sociedad preparada para abordar los modelos de desarrollo económico en el marco de la Cuarta Revolución Industrial. El uso estratégico de las TIC aumenta la productividad pública y privada, mejora la competitividad y a largo plazo posibilita el cierre de las brechas sociales. Y en ese objetivo los componentes tecnológicos, el capital humano, la innovación y el conocimiento, generarán mayor productividad, competencia, emprendimientos y nuevas prácticas de trabajo.

Es por esto que el uso estratégico de las tecnologías en los procesos operativos de las empresas se traduce en pymes con mayores ventas o más ganancias, en generación de empleo, en mayor eficiencia y ahorro de gastos. Debido al contexto relacionado con la pandemia, la tendencia va a ser el tránsito hacia una economía de menos contacto, lo que va a acelerar la digitalización y automatización (BID,2019). Bajo este contexto, el mundo del trabajo y los sistemas de protección social se enfrentan también a grandes retos.

Con relación al sistema de protección social, la utilización de herramientas de almacenamiento, análisis y gestión masiva de datos, las transacciones en línea, la interoperabilidad de información y las redes digitales, ofrecen variedad de posibilidades para proporcionar respuestas oportunas a las necesidades y expectativas de la población afiliada.

Asimismo, existirán nuevas discusiones asociadas al envejecimiento poblacional. Las reformas de protección social para el envejecimiento de la población deben adaptarse a las características específicas de cada país y preservar la sostenibilidad financiera. Esta sostenibilidad es clave para garantizar que las prestaciones de las reformas de protección social se extiendan a la siguiente generación de personas mayores. Asimismo, cada país tendrá que implementar un conjunto diferente de reformas en función de las características de su población de personas mayores (por ejemplo, acumulación de activos, estado de salud, dependencia funcional) y sus arreglos actuales de protección social, junto con la demografía, el crecimiento económico y el cambio tecnológico desempeñarán un papel fundamental a la hora de determinar el gasto futuro en servicios de salud.

Al contar con un sistema CMR (Customer Relationship Management) en la compañía se puede recolectar una buena cantidad de datos de cada cliente, sus hábitos de compra, su ubicación, el compromiso con la marca, comentarios y demás información importante para las campañas de marketing y expansión empresarial. Un sistema CRM de gestión almacena una cantidad importante de datos que pueden ser usados para crear estrategias de ventas mucho más factibles en el negocio. Un ejemplo es, usar un formulario simple y recopilar datos de tus clientes, tales como: Su ubicación, edad, teléfono y demás. Con estos datos tu equipo puede enviarles ofertas más detalladas a los clientes.

Por lo tanto y con el fin de lograr mayor satisfacción del cliente y mayores rendimientos económicos, es necesario adquirir herramientas vanguardistas, tecnológicas y sofisticadas para lograr los objetivos y lineamientos de la compañía quien busca tener valores agregados dando mayor preponderancia a sus empleados, clientes y en general a todos sus grupos de interés.

### **Contexto económico**

- DANE: [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)
- ANIF: [www.anif.gov.co](http://www.anif.gov.co)
- ANDI (Encuesta de opinión industrial): [www.andi.gov.co](http://www.andi.gov.co)
- Banco de La República: [www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co)
- Cámaras de Comercio

- Superintendencia de Industria y Comercio: [www.sic.gov.co](http://www.sic.gov.co)
- Fedesarrollo: [www.fedesarrollo.org.co](http://www.fedesarrollo.org.co)
- Confecámaras: [www.confecamaras.org.co](http://www.confecamaras.org.co)
- Departamento Nacional de Planeación –DNP–: [www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)
- Asobancaria (economía y finanzas): [www.asobancaria.com](http://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.

Los sistemas CRM (Customer Relationship Management) resultan ser una herramienta muy útil para apoyar la estrategia de negocios, estos se encargan desde el manejo de ventas, marketing, soporte al cliente hasta inventarios. En sí, los CRM no se refieren específicamente a un software, sino más bien a una estrategia de negocios centrada en el cliente, esta estrategia de negocios está diseñada para optimizar la rentabilidad, las utilidades y la satisfacción del cliente, las tecnologías de CRM deben permitir un mayor conocimiento del cliente, mayor acceso a su información, interacciones más efectivas e integración a través de todos los canales de clientes y demás funciones empresariales de respaldo.

La interacción del cliente con la empresa en estos casos pasa desde una llamada telefónica para solicitar información, o de atención al cliente, correos electrónicos, tickets de compra, hábitos de compra, cuáles son las páginas más visitadas dentro del e-commerce al momento de realizar, hasta encuestas de satisfacción, entre otros aspectos. Cada uno de ellos genera una serie de datos que un programa de CRM analiza y transforma en información útil para diversas áreas de la organización, principalmente la comercial.

Si bien los datos generados por cada uno de los aspectos mencionados previamente pueden recabarse de manera manual en diferentes programas o formularios, darse a dicha tarea va a afectar la productividad de los colaboradores de la empresa. De allí que el CRM sea un paso esencial en la transformación digital de las empresas de la actualidad, y con ello un paso en el camino hacia ser más competitivos.

Por lo tanto, y teniendo en cuenta las iniciativas de la compañía para lograr la digitalización y generar procesos más eficientes y sencillos para sus clientes y grupos de interés, es pertinente contar con servicios profesionales que apoyen la creación, diseño y contratación de una herramienta CRM. Por lo tanto, se requiere de los servicios profesionales de una persona que implemente un estudio de mercado riguroso para lograr identificar las debilidades, oportunidades, amenazas y fortalezas de las relaciones de CRM.

### **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](http://www.mintic.gov.co)
- Información general: [www.losavancestecnologicos.com](http://www.losavancestecnologicos.com)
- Revista ComputerWorld (tecnología): [www.computerworld.com](http://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.

1. Decreto 612 de 2018: Por el cual se fijan directrices para la integración de los planes institucionales y estratégicos al Plan de Acción por parte de las entidades del Estado.
2. Decreto 1510 de 2013: Por el cual se reglamenta el sistema de compras y contratación pública.
3. Decreto 2609 de 2012: Por la cual se reglamenta el Título V de la Ley 594 de 2000, parcialmente los artículos 58 y 59 de la Ley 1437 de 2011 y se dictan otras disposiciones en materia de Gestión Documental para todas las Entidades del Estado.
4. Ley 19 de 2012: Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública.
5. Conpes 3670 de 2010: Lineamientos de Política para la continuidad de los programas de acceso y servicio universal a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
6. Decreto 4170 de 2011: Mediante el cual se establece un sistema para la compra en entidades públicas, se determina que debe existir un Sistema de Información en el cual se almacene y se de trazabilidad a las etapas de contratación del país, garantizando la transparencia de los procesos.
7. Ley 1341 de 2009: Por la cual se definen Principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones -TIC-, se crea la Agencia Nacional del Espectro y se dictan otras disposiciones.
8. Ley 1273 de 2009: Por medio de la cual se modifica el Código Penal, se crea un nuevo bien jurídico tutelado - denominado "de la protección de la información y de los datos"- y se preservan integralmente los sistemas que utilicen las tecnologías de la información y las comunicaciones, entre otras disposiciones.
9. Ley 527 de 1999: Por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones.
10. Decreto 2620 de 1993: Por el cual se reglamenta el procedimiento para la utilización de medios técnicos adecuados para conservar los archivos de los comerciantes.

#### **Contexto regulatorio**

- Presidencia de la República: [www.presidencia.gov.co](http://www.presidencia.gov.co)

- Superintendencias
- Ministerios
- Archivo General de la Nación: [www.archivogeneral.gov.co](http://www.archivogeneral.gov.co)
- Síntesis: [www.colombiacompra.gov.co](http://www.colombiacompra.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.

Una vez verificados los documentos allegados por parte de la señora **MARIA CAMILA CASTRO PAVA** se puede concluir que el mismo acredita los requisitos de idoneidad y experiencia establecidos por la Entidad y necesarios para celebrar el contrato de acuerdo con las causales mencionadas en la invitación directa.

### Estudio de la oferta

- SECOP (I) (II) : [www.colombiacompra.gov.co](http://www.colombiacompra.gov.co)
- SIREM (información financiera; para el uso de esta herramienta revise el manual del usuario): [www.supersociedades.gov.co](http://www.supersociedades.gov.co)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Directorio de asociaciones y agremiaciones): [www.mincit.gov.co](http://www.mincit.gov.co)
- Superintendencias
- Sectoriales

## 3. ESTUDIO DE LA DEMANDA

¿Ha contratado la necesidad previamente?	Si <input checked="" type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
Contratará nuevamente con el mismo proveedor	Si <input type="checkbox"/>	No <input checked="" type="checkbox"/>
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? <a href="https://www.colombiacompra.gov.co/tienda-virtual-del-estado-colombiano/acuerdos-marco">https://www.colombiacompra.gov.co/tienda-virtual-del-estado-colombiano/acuerdos-marco</a>	Si <input type="checkbox"/>	No <input checked="" type="checkbox"/>

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 <input type="checkbox"/>	No <input checked="" type="checkbox"/>
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	
<p>¿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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>La Compañía continúa implementando procesos que simplifiquen y mejoren los procesos internos y externos de la compañía, para tal fin se ha realizado una apuesta a la transformación digital de la mano de profesionales altamente calificados, con el objetivo de lograr los objetivos de la compañía. En cumplimiento con lo anterior, se requiere contar con un perfil de Gerente de Proyectos, para la prestación de servicios profesionales para la estructuración de proyectos, gerencia integral de proyectos, formulación y ejecución de proyectos, para fortalecer el proceso de transformación digital de la compañía, por medio de la apropiación de procesos de digitalización, transformación digital y tecnologías avanzadas.</p>		
<b>Estudio de la demanda</b> - SECOP (I) (II): <a href="http://www.colombiacompra.gov.co">www.colombiacompra.gov.co</a> - 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](http://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. FIRMA Y FECHA

NOMBRE DE QUIEN ELABORÓ	FIRMA	FECHA DE ELABORACIÓN
Camilo Eduardo Matson Hernández		29-11-2022

#### 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	
<p>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.</p> <p>Una vez determinado el contexto económico, describir cual aplica a su necesidad que tendrá objeto de contratación.</p>	
Contexto económico	

- DANE: [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)
- ANIF: [www.anif.gov.co](http://www.anif.gov.co)
- ANDI (Encuesta de opinión industrial): [www.andi.gov.co](http://www.andi.gov.co)
- Banco de La República: [www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co)
- Cámaras de Comercio
- Superintendencia de Industria y Comercio: [www.sic.gov.co](http://www.sic.gov.co)
- Fedesarrollo: [www.fedesarrollo.org.co](http://www.fedesarrollo.org.co)
- Confecámaras: [www.confecamaras.org.co](http://www.confecamaras.org.co)
- Departamento Nacional de Planeación –DNP–: [www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)
- Asobancaria (economía y finanzas): [www.asobancaria.com](http://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](http://www.mintic.gov.co)
- Información general: [www.losavancesteconomicos.com](http://www.losavancesteconomicos.com)
- Revista ComputerWorld (tecnología): [www.computerworld.com](http://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](http://www.presidencia.gov.co)
- Superintendencias



- Ministerios
- Archivo General de la Nación: [www.archivogeneral.gov.co](http://www.archivogeneral.gov.co)
- Síntesis: [www.colombiacompra.gov.co](http://www.colombiacompra.gov.co)

#### **Contexto ambiental**

- Ministerio del Medio Ambiente: [www.minambiente.gov.co](http://www.minambiente.gov.co)
- Ministerio de Minas y Energía: [www.minminas.gov.co](http://www.minminas.gov.co)
- Instituto Colombiano Agropecuario –ICA–: [www.ica.gov.co](http://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](http://www.colombiacompra.gov.co)
- SIREM (información financiera; para el uso de esta herramienta revise el manual del usuario): [www.supersociedades.gov.co](http://www.supersociedades.gov.co)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Directorio de asociaciones y agremiaciones): [www.mincit.gov.co](http://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 ☐

<p>Marcar con una x según sea la respuesta de la pregunta.</p>		
<p><b>En caso de existir Instrumentos de Agregación de Demanda “Acuerdo Marco” ¿el objeto de contratación y la vigencia cubren la necesidad prevista?</b></p> <p>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.</p>	<p>Plazo del Acuerdo Marco <span style="float: right;">Si</span></p> <p>Fecha Inicio: <span style="float: right;">Fecha</span></p> <p>Aplica <span style="float: right;">Fin:</span></p>	
<p><b>¿Hará uso de los instrumentos de Agregación de Demanda “Acuerdo Marco” para contratar su necesidad?</b></p> <p>Marcar con una x según sea la respuesta de la pregunta.</p>	<p>Si <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>No <input type="checkbox"/></p>
<p><b>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?</b></p>	<p>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.</p>	
<p>¿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.</p> <p>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.</p> <p>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</p>		
<p><b>Estudio de la demanda</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- SECOP (I) (II): <a href="http://www.colombiacompra.gov.co">www.colombiacompra.gov.co</a></li> <li>- Páginas web de las Entidades Estatales</li> <li>- Encargados de compras de otras Entidades Estatales</li> </ul>		

[www.colombiacompra.gov.co/manuales](http://www.colombiacompra.gov.co/manuales)

#### 4. FIRMAY FECHA

[illegible]