 <p>El futuro es de todos</p> <p>Unidad para la atención y reparación integral a las víctimas</p>	<b>GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO</b>		Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL		Fecha: 06/03/2019 Página <b>1</b> de <b>5</b>

**1. OBJETIVO:** La presente guía busca ayudar a la Unidad para la Atención Y Reparación Integral a las Víctimas a ofrecer herramientas suficientes para entender el mercado de la necesidad ( bien, obra o servicio) que se pretende adquirir y así poder diseñar el Proceso de Contratación con la información necesaria y alcanzar los objetivos de eficacia, eficiencia, economía, promoción de la competencia y manejo del Riesgo; Este documento contiene algunas recomendaciones generales con base en las Guías de Colombia Compra Eficiente, y no debe ser utilizado de manera mecánica. La profundidad del estudio del sector depende de la complejidad del Proceso de Contratación

**2. ALCANCE:** Este lineamiento aplica para establecer pautas básicas necesarias para la elaboración de Análisis del Sector y Estudios Previos para todas las Direcciones, Subdirecciones y Oficinas, y Dependencias de la UARIV, buscando estandarizar criterios que permitan materializar Estudios previos robustos para la toma de decisiones en los procesos contractuales de acuerdo a las tipologías vigentes.

### 3. DEFINICIONES:

**Código CIIU:** Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de las actividades Económicas.

**Código UNSPSC:** Es una metodología uniforme de codificación utilizada para clasificar productos y servicios fundamentada en un arreglo jerárquico y en una estructura lógica. Este sistema de clasificación permite codificar productos y servicios de forma clara ya que se basa en estándares acordados por la industria los cuales facilitan el comercio entre empresas y gobierno.

**Estudio del sector:** Documento que permite el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de adquisiciones desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de análisis de Riesgo.


**Demanda:** Representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades.

**Oferta:** Hace referencia a la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un mercado bajo unas determinadas condiciones.

**Plan Anual de Adquisiciones:** Es una herramienta para: (i) facilitar a las entidades estatales identificar, registrar, programar y divulgar sus necesidades de bienes, obras y servicios; y (ii) diseñar estrategias de contratación basadas en agregación de la demanda que permitan incrementar la eficiencia del proceso de contratación.

**Registro Único de Proponentes (RUP):** Es un registro de creación legal que llevan las Cámaras de Comercio, en el cual deben inscribirse las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras domiciliadas o con sucursal en Colombia, que aspiran a celebrar contratos con las entidades estatales para la ejecución de obras, suministro de bienes o prestación de servicios, salvo las excepciones taxativamente señaladas en la ley. En este registro consta la información relacionada a la experiencia, capacidad jurídica, capacidad financiera, capacidad de organización y clasificación del proponente.

**SECOP:** El Sistema Electrónico para la Contratación Pública, SECOP, es un instrumento de apoyo a la gestión contractual de las entidades estatales, que permite la interacción de las entidades contratantes, los proponentes, los contratistas, la comunidad y los órganos de control, materializando particularmente los principios de transparencia y publicidad.

 <b>El futuro es de todos</b> Unidad para la atención y reparación integral a las víctimas	<b>GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO</b>		Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL		Fecha: 06/03/2019 Página <b>2</b> de <b>5</b>

## **ETAPA PRECONTRACTUAL.**

La etapa precontractual es el periodo preparatorio que precede la celebración del contrato, en esta etapa se enmarcan todas aquellas actividades necesarias para la correcta planeación e inclusión en el Plan Anual de Adquisiciones, fijación del presupuesto, identificación de necesidades, análisis de sector, estudio de mercado y elaboración de estudios previos.

Igualmente, aquí se encuentran todas las gestiones y trámites administrativos; procedimientos atinentes a cada modalidad de selección de conformidad con lo establecido en el Manual de Contratación, los cuales son necesarios para lograr el fin propuesto, entendido como la celebración del contrato estatal, a través del cual se materializa la colaboración de los particulares u otras entidades de naturaleza pública, y la entidad en la satisfacción del interés general.

## **PLAN ANUAL DE AQUICIONES**


La Dependencia interesada en la adquisición de los bienes, obras o servicios adelantará la planeación de esta, de acuerdo con sus necesidades y la incluirá en el Plan Anual de Adquisiciones – PAA, atendiendo los lineamientos que para tal fin expida la Dirección de Planeación Sectorial.

*Sólo podrán adelantarse los procesos de contratación que se encuentren contemplados en el Plan Anual de Adquisiciones.*

## **ANALISIS DEL SECTOR**

Este análisis es obligatorio en todos los procesos contractuales que adelante la Unidad y guardará coherencia con el grado de complejidad del proceso de contratación. Este permitirá conocer el sector de la economía en donde se ubica el posible proveedor de la solución relativo al objeto del proceso, los posibles proponentes y los riesgos de la contratación, este estudio será a su vez utilizado para establecer los requisitos habilitantes técnicos e indicadores financieros de los procesos de selección que así lo requieran.

Una vez definida la necesidad, e identificado el bien, obra o servicio que satisface tal necesidad de la dependencia solicitante, utilizando el Clasificador de Bienes y Servicios, se deberá analizar el sector relativo al objeto del proceso de contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y análisis del riesgo.

 <p>El futuro es de todos</p> <p>Unidad para la atención y reparación integral a las víctimas</p>	<b>GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO</b>		Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL		Fecha: 06/03/2019 Página <b>3</b> de <b>5</b>

### **Contenido mínimo del análisis**


- **Descripción de la necesidad:** Se deberá narrar en forma resumida la misionalidad de cada dependencia, sus objetivos y sus alcances, y complementar con una descripción detallada que justifique la necesidad, la cual nos permitirá verificar la coherencia entre estas y el plan anual de adquisiciones.
- **Objeto del Contrato:** El objeto a contratar, es la forma en que la Administración establece cuál es el bien, servicio u obra pública que pretende adquirir para satisfacer una necesidad determinada, dicho objeto deberá definirse de manera concreta, clara, detallada y teniendo en cuenta las funciones propias de la UARIV y la forma como contribuye al cumplimiento de dichas funciones.
- **Análisis económico del sector:** En este aparte se observarán los aspectos generales de la oferta y la demanda del sector que comercializa el bien o servicio en Colombia, los cuales deben revelar la medición directa del comportamiento de los sectores y subsectores al igual que sus mercados

En el análisis del sector se indicará la procedencia y conveniencia de los requisitos habilitantes y su razón de ser, circunstancia que conlleva a que por ningún motivo se podrá hacer uso exclusivo de la aplicación mecánica de fórmulas financieras para verificar los requisitos habilitantes.

- *Macro sector Definición - (primario – agrícola, secundario – manufactura, terciario - servicios, cuaternario – especialización)*
- *Subsector – Identificación del subsector y características*
- *Boletín técnico del DANE actualizado*
- *Análisis del Comportamiento del Producto Interno Bruto – PIB (en los casos que sea necesario)*
- *Codificación de bienes y servicios – clasificación UNSPSC:*

Deberán indicarse las especificaciones técnicas del bien o servicio a contratar, es decir la definición técnica del bien y las condiciones del mismo, las cuales deberán ampliarse en el estudio técnico respectivo. Se sugiere tener en cuenta las posibilidades futuras de utilización de los bienes, su vida útil, la coherencia técnica con otras herramientas antes adquiridas, las calidades del personal técnico que debe prestar los servicios y demás elementos que contribuyan a precisar el bien o servicio requerido.

- **Análisis Técnico:** Se realiza la Identificación y descripción precisa de las características observables de la necesidad a contratar. Durante esta etapa del estudio se definirán las características técnicas específicas, sin embargo, se debe tener en cuenta aquellos actores que intervienen y los productos que se generan en el desarrollo de su quehacer diario de las etapas precontractuales, contractuales y post contractuales. En esta etapa la dependencia que tiene la necesidad debe estructurar los documentos con los requisitos y características técnicas particulares suficientes.

 <p>El futuro es de todos</p> <p>Unidad para la atención y reparación integral a las víctimas</p>	<b>GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO</b>		Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL		Fecha: 06/03/2019 Página 4 de 5


- **Análisis Normativo:** Dentro del análisis se enunciarán las normas (Legales y Técnicas) más relevantes para tener en cuenta en la contratación del servicio objeto de la necesidad. Si bien es cierto, la normatividad legal es de suma importancia (y obligatoria) para su cumplimiento, también debemos tener en cuenta la normatividad técnica asociada, ya que nos definen parámetros calidades, cualidades, procedimientos y prácticas que se deben aplicar.
- **Análisis de la Oferta:** Se analizará un comportamiento de la Oferta en el sector a analizar utilizando estadísticas oficiales emitidas como: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Departamento Nacional de Planeación (DNP), Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP), Banco de la República (BANREP), Superintendencias, etc.
- **Análisis de la demanda:** Se analizará un comportamiento de la Demanda en el sector a analizar utilizando estadísticas oficiales emitidas como: DANE, DNP, MHCP, BANREP, Superintendencias, etc.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta para este análisis las siguientes variables:

- Contrataciones antecedentes en la Entidad, similares al objeto contractual actual.
- Contrataciones antecedentes en otras entidades, similares al objeto y valor contractual actual.
- **Análisis de Riesgos:** Para la estimación de los riesgos en los estudios previos, se debe elaborar la matriz de la Tabla 1 del Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación, elaborado por Colombia Compra Eficiente, el cual se puede consultar en la siguiente dirección electrónica: [https://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/cce\\_manual\\_riesgo\\_web.pdf](https://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/cce_manual_riesgo_web.pdf) así como en las modificaciones que dicha Agencia realice al Manual.
  - matriz de riesgos y forma de mitigación

### **ESTUDIO DE MERCADO**

- **Descripción de la necesidad:** Se deberá narrar en forma resumida la misionalidad de cada dependencia, sus objetivos y sus alcances, y complementar con una descripción detallada que justifique la necesidad, la cual nos permitirá verificar la coherencia entre estas y el plan anual de adquisiciones.
- **Objeto del Contrato:** El objeto a contratar, es la forma en que la Administración establece cuál es el bien, servicio u obra pública que pretende adquirir para satisfacer una necesidad determinada, dicho objeto deberá definirse de manera concreta, clara, detallada y teniendo en cuenta las funciones propias de la UARIV y la forma como contribuye al cumplimiento de dichas funciones.
- **Empresas Objeto de Análisis:** Dentro de este análisis se debe hallar una muestra representativa de las empresas que se identifica en el mercado que pueden cumplir con el objeto de la contratación. Estas deben ser identificadas a través SECOP, RUES - Registro Único Empresarial y Social, Cámaras de Comercio garantizando así que exista pluralidad en

 <b>El futuro es de todos</b> Unidad para la atención y reparación integral a las víctimas	<b>GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO</b>		Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL		Versión: 01
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL		Fecha: 06/03/2019 Página <b>5</b> de <b>5</b>

el análisis.

- **Procesos de Cotización:** Para realizar el sondeo de mercado se gestionarán cotizaciones formales en las cuales se tenga en cuenta solicitar cantidades claras, se envíen precios unitarios antes y después de impuestos, la solicitud de cotización se debe realizar a distintos proveedores localizados en varias zonas del país que cumplan con las características requeridas para el suministro de los bienes y servicios del proceso a fin de establecer los valores de los artículos y sus variaciones de acuerdo con la oferta y la demanda.

La Cotización se solicita a la muestra representativa de posibles proveedores, por medio de correo Electrónico y/o Carta formal, y/o SECOP, en todo caso, se debe registrar evidencia de la gestión realizada. El contenido mínimo de la cotización solicitada debe ser:

- Especificaciones técnicas (Cantidad y calidad) de los productos requeridos por la dependencia solicitante.
  - Disponibilidad de la mercancía
  - Precio unitario
  - Cantidad
  - Precio total
  - Valor total de los impuestos
  - Valor total incluidos todos los impuestos gastos y costos.
- **Cotizaciones Recibidas:** Se deberá mostrar trazabilidad total del envío y recibo de cotizaciones y verificar el ajuste de estas en todas las variables a la solicitud de la entidad.
  - **Análisis de las Cotizaciones:** De acuerdo con las cotizaciones recibidas, esta información será tabulada y consolidada por la dependencia solicitante, con el fin de realizar el análisis estadístico de los valores cotizados. para tal fin se puede usar métodos como la media geométrica, la media aritmética la mediana, la moda etc.

**Conclusión del Análisis:** De acuerdo con este sondeo y estudio, se determina el comportamiento del mercado del bien o servicio a contratar y las características mínimas de las empresas que quieran participar en el proceso de selección del contratista, sirve para la fijación de indicadores financieros, y del presupuesto oficial para el proceso de selección.

## 5. ANEXOS

Versión	Fecha	Descripción de la modificación
1	06/03/2019	Creación de documento