 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 1 de 9

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, celeridad, pluralidad, así como la 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 y del tipo de Proceso de Contratación

3. ALCANCE: Este lineamiento aplica para establecer pautas básicas necesarias para la elaboración de Análisis del Sector y estudios de Mercado 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.

4. DEFINICIONES:

Código CIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU) 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 soportadas en la 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

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 2 de 9

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.

MAE: Modelo de Abastecimiento Estratégico (herramienta de CCE) Tiene como responsabilidad el desarrollo e implementación de herramientas que permitan que las entidades estatales tengan procesos de compra eficientes, productivos y que generen mayor valor por dinero.

5. 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.


6. PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES

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

7. ANALISIS DEL SECTOR

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.

Este análisis es obligatorio en los procesos contractuales (cuando aplique) que adelante la Unidad y guardará coherencia con el grado de complejidad del proceso de contratación. Este

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 3 de 9

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, económicos, jurídicos e indicadores financieros de los procesos de selección que así lo requieran.

7.1 Contenido mínimo del análisis del sector:

7.2 Descripción de la necesidad: Debe hacerse referencia detallada y puntual de las razones que justifican el qué y el porqué de la contratación que necesito contratar, por qué lo necesito contratar, para qué necesito contratar, definir quiénes serán los usuarios finales de los bienes obras o servicios a contratar; a su vez debe corresponder a la satisfacción del interés general observando los postulados que rigen la contratación. De igual manera el bien, obra o servicio a contratar debe encontrarse previsto en el Plan Anual de Adquisiciones.

7.3 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 la misionalidad.

7.3.1 Aspectos del estudio de sector

El análisis del sector debe cubrir los siguientes temas:


- ❖ Aspectos generales.
- ❖ Estudio de la oferta.
- ❖ Estudio de la demanda.

7.3.1.1 Aspectos generales

Es necesario indicar los aspectos generales del mercado del bien, obra o servicio que sean relevantes en el Proceso de Contratación. Se recomienda analizar, entre otros, los siguientes contextos los cuales pueden tener un alcance local, regional, nacional o internacional, dependiendo del Proceso de Contratación.

Adicionalmente, deberá realizarse estudio de sector para determinar requisitos habilitantes Para MiPymes (cuando aplique)

Tener en cuenta la normatividad vigente (se debe identificar para cada proceso cuando aplique)

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 4 de 9

- ✓ *Los criterios diferenciales para Mipyme,*
- ✓ *La identificación y los criterios diferenciales para los emprendimientos y empresas de mujeres*
- ✓ *Identificación de población de la población en pobreza extrema*
- ✓ *Identificación población víctima – y/o en proceso de reintegración o reincorporación*
- ✓ *Sujetos de especial protección constitucional*
- ✓ *Tener en cuenta los factores de desempate previstos en la Ley de Emprendimiento.*

7.3.1.2 Análisis Económico: En este aspecto se debe analizar el sector al que pertenece, los gremios o asociaciones que componen el sector, las ventas anuales del sector, perspectivas de crecimiento, inversión y ventas, variables que afectan al sector como inflación, tasa de cambio, variación del SMLMV, materias primas para su producción y la variación de precios, exportaciones e importaciones y si el contrabando afecta el precio.

Para dicho análisis podrá hacer uso de las siguientes herramientas:


- *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:*

7.3.1.3 Análisis Técnico: Se realiza la Identificación y descripción precisa de las características observables de la necesidad a contratar tales como: La descripción de la calidad del bien o servicio, sus innovaciones o cambios tecnológicos que puedan conllevar a nuevas contrataciones o que puedan afectar el precio de adquisición de vigencias anteriores, identificar las condiciones de entrega de los bienes y/o servicios; Así como a sus fabricantes y/o proveedores incluyendo, precios, ambientales y políticas que de una u otra manera pueda afectar el proceso contractual, tener en cuenta la aplicación con base al análisis técnico la aplicación del Decreto 680 de 2021 en el cual indica (...) "Artículo 2.2.1.2.4.2.9. Puntaje para la promoción de la industria nacional en los Procesos de Contratación de servicios". (cuando aplique)

7.3.1.4 Análisis Normativo: Dentro del análisis **realizado se** debe identificar las regulaciones que existan a nivel nacional como internacional y que son aplicables a la adquisición del bien, obra o servicio a contratar.

7.4 Estudio de la oferta:

En este aspecto debe analizarse lo siguiente:

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 5 de 9

7.4.1 ¿Quién vende?: Se debe identificar los posibles proveedores en el mercado del bien, obra o servicio, así como el tamaño empresarial, ubicación, esquemas de producción y comportamiento financiero. Este análisis permite un mayor poder de negociación en el mercado, lo que se traduce en mejores precios para la entidad.

Para identificar los posibles proveedores es recomendable utilizar bases de datos e información del Sistema de Información y Reporte Empresarial –SIREM; MAE: modelo de abastecimiento estratégico (herramienta de CCE), las bases de datos de las Cámaras de Comercio (RUES) y los diferentes gremios; así como cualquier otro sistema de información empresarial o sectorial disponible en el mercado.

¿Cuál es la dinámica de producción, distribución y entrega de bienes, obras o servicios?

Conocer el proceso de producción, distribución y entrega de los bienes, obras o servicios, los costos asociados a tales procesos, cuáles son las formas de distribución y entrega de bienes o suministro del servicio.

Igualmente, se debe entender la dinámica del mercado en lo que corresponde a la cadena de producción o distribución o suministro del bien, obra o servicio, así como identificar cuál y cómo es el proceso de adquisición del bien, obra o servicio hasta llegar al usuario final, el papel que juegan los potenciales oferentes en esa cadena.

7.5 Análisis de la demanda

Se debe recopilar en el estudio de la demanda la información que le permita responder las siguientes preguntas:

¿Cómo ha adquirido la Entidad Estatal en el pasado este bien, obra o servicio?

Se relacionan las Contrataciones realizadas por la Entidad en vigencias anteriores con objeto iguales o similares al objeto que se pretende contratar.


¿Cómo adquieren las Entidades Estatales y las empresas privadas este bien, obra o servicio?

Haciendo uso de las diferentes plataformas tecnológicas podrá consultar Contrataciones antecedentes en otras entidades, similares al objeto y valor contractual actual.

MAE: modelo de abastecimiento estratégico (herramienta de CCE)

7.6 Análisis de capacidad financiera (cuando aplique):

Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento. Estas

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 6 de 9

condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato La capacidad financiera requerida en un Proceso de Contratación debe ser adecuada y proporcional a la naturaleza y al valor del contrato.

En consecuencia, la Entidad Estatal debe establecer los requisitos de capacidad financiera con base en su conocimiento del sector relativo al objeto del Proceso de Contratación y de los posibles oferentes teniendo como base el estudio de sector realizado previamente por parte de los estructuradores económico y técnico.

En atención a la naturaleza del contrato a suscribir y de su valor, plazo y forma de pago, la Entidad Estatal debe hacer uso de los indicadores que considere adecuados respecto al objeto del Proceso de Contratación.

Las Entidades Estatales no deben limitarse a determinar y aplicar de forma mecánica fórmulas financieras para determinar los indicadores. Deben conocer cada indicador, sus fórmulas de cálculo y su interpretación¹.

Establecer requisitos diferenciales de acuerdo con normatividad vigente y su respectivo análisis (si aplica)


7.7 Análisis de Riesgos: Para la estimación de los riesgos y su mitigación el cual se debe identificar en los estudios previos, se debe dar uso al modelo estándar que se tiene en el GGC de la unidad el cual se encuentra acorde con los lineamientos establecidos según el manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación, elaborado por Colombia Compra Eficiente, así como en las modificaciones que dicha Agencia realice al Manual e incorporar por parte del área técnica los riesgos propios de cada proceso de contratación.

8. ESTUDIO DE MERCADO

8.1 Descripción de la necesidad: Debe hacerse referencia detallada y puntual de las razones que justifican el qué y el porqué de la contratación que necesito contratar, por qué lo necesito contratar, para qué necesito contratar, definir quiénes serán los usuarios finales de los bienes obras o servicios a contratar; a su vez debe corresponder a la satisfacción del interés general observando los postulados que rigen la contratación. De igual manera el bien, obra o servicio a contratar debe encontrarse previsto en el Plan Anual de Adquisiciones.

8.2 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 la misionalidad.

¹ [cce manual requisitos habilitantes.pdf](#)

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 7 de 9

8.3 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 el análisis.

8.4 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:


- Descripción técnica definida del bien o servicio a contratar por parte de la dependencia solicitante.
- Unidad de medida
- Cantidad
- Valor unitario antes de Iva
- Porcentaje de Iva
- Valor Iva
- Valor unitario después de Iva
- Valor total incluidos todos los impuestos tasas y contribuciones
- La vigencia de las cotizaciones no podrá ser inferior a 4 meses

Nota: Tener en cuenta el modelo establecido por el GGC y el mismo deberá ser validado por el GGF previo a la publicación de la solicitud de cotización por parte del económico del GGC.

8.4.1 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.

8.4.2 ANALISIS ESTADÍSTICO

Presupuesto oficial para el proceso de contratación y justificación: 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, Promedio o media aritmética, Desviación Estándar Muestral, la mediana, Media Podada, etc.


 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 8 de 9

Posteriormente se indica cuáles fueron las variables utilizadas para determinar el precio de referencia, así como la justificación del presupuesto del proceso de contratación.

9. FUENTES DE INFORMACIÓN

A continuación, una lista de fuentes de información que son útiles para llevar a cabo los estudios del sector:

Aspectos	Fuentes de información
Aspectos del estudio de sector	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 Colombia compra eficiente
Contexto técnico	<ul style="list-style-type: none"> - Ministerio de las Tecnologías de Información y las Comunicaciones: www.mintic.gov.co - Información general: www.losavancesteconomicos.com Revista ComputerWorld (tecnología): www.computerworld.com
Contexto regulatorio	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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
Estudio de la oferta	<ul style="list-style-type: none"> - SECOP: 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):

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	GUIA PARA ELABORACION DE ANALISIS DEL SECTOR Y ESTUDIOS DE MERCADO	Código: 760,10,04-2
	GESTION CONTRACTUAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN CONTRACTUAL Y GESTIÓN CONTRACTUAL	Fecha: 10/06/2022 Página 9 de 9

	www.mincit.gov.co - Superintendencias Sectoriales
Estudio de la demanda	- SECOP: 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

5. ANEXOS

Versión	Fecha	Descripción de la modificación
1	06/03/2019	Creación de documento
2	10/06/2022	Se ajusto la redacción del documento y corrección ortográfica y definiciones actualizadas, se modifica la descripción de la necesidad, se incluye los nuevos aspectos que deben tenerse en cuenta en el estudio de sector de acuerdo con la normatividad vigente, las indicaciones a tenerse en cuenta previo a la cotización, así como algunas fuentes de información que pueden servir como consulta para la elaboración del estudio de sector.