

	MACROPROCESO: GESTIÓN DE ABACTECIMIENTO	Código:	APO_10_1_2_FR08
	PROCESO: GESTIÓN PRECONTRACTUAL	Versión	02
	SUBPROCESO: ANÁLISIS EXTERNO E INTERNO	Clasificación	Pública clasificada
		Fecha:	19/04/2021
<b>FORMATO</b> <b>ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO</b>			
Aprobó: <b>Sol Yadira Rojas Rivera</b> Gerente Abastecimiento Estratégico	Revisó: <b>Martha Cecilia Flórez Sánchez</b> Profesional Universitario Líder SIG	Elaboró: <b>Nicolás Martínez Benavides</b> Profesional Universitario	

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	
1. ASPECTOS GENERALES	
<b>¿Cuál es su necesidad? Objeto</b>	Desarrollar el Programa de Educación Financiera dirigido empresas afiliadas a Riesgos Laborales, Trabajadores, Tomadores y beneficiarios de Productos Vida, intermediarios, Clientes Potenciales, proveedores y usuarios en general a través de talleres y/o conferencias presenciales y/o virtuales, generación de piezas y contenidos para el programa, conforme direccionamiento definido por Positiva.
<b>Valor de la necesidad plan de contratación</b>	<b>\$ 91'890.000 pesos</b>
1.1 CONTEXTO ECONÓMICO	
<p>Para la contratación de las actividades, que permitan darle continuidad el Programa de Educación Financiera de Positiva, el cual tiene cobertura Nacional, en modalidad virtual y/o presencial, se consideró la gestión en los últimos dos (2) años, teniendo en cuenta la coyuntura por Covid 19 y las políticas Gubernamentales frente a la protección de la salud y autocuidado para evitar nuevos contagios, en etapa transitoria hacia la normalidad, prevaleciendo los protocolos de distanciamiento y autocuidado.</p> <p>Para los años 2.019 y 2.020 el Programa de Educación Financiera impactó a más de 20.000 participantes en los talleres y/o conferencias a lo largo del territorio nacional, entre asegurados en RL, tomadores de pólizas de seguros, Intermediarios de seguros, Clientes potenciales y colaboradores, en el territorio nacional a través de talleres presenciales y /o virtuales; los cuales se realizan en modalidad virtual mayoritariamente para obtener mayor alcance y cobertura, pero también en modalidad presencia en las instalaciones del Cliente o de Positiva.</p> <p>Para 2021 el Programa de Educación Financiera, busca impactar por lo menos a 8.000 personas entre clientes vigentes de los ramos de RL y Productos de los ramos de Vida, Intermediarios, Corredores, usuarios en general y otros Clientes potenciales, a través de capacitaciones virtuales y/o presenciales, según el comportamiento de las Regiones en torno al retorno progresivo a las actividades laborales al interior de las empresas.</p>	

Las capacitaciones están definidas, bajo metodología construida con base en el programa “Viva Seguro” de Fasecolda, la normatividad vigente y temáticas de administración de los riesgos, finanzas personales, tenencia y uso de los seguros; lo que permitirá a los asistentes tomar decisiones informadas a la hora de manejar sus recursos financieros, al tiempo de fomentar la cultura del seguro y mejorar los comportamientos frente a los riesgos a los que están expuestos, coadyuvar al mejoramiento del entorno familiar, social y económico.

De acuerdo con los valores consultados en el mercado de empresas que brindan servicios de asesorías y capacitación presencial, la hora promedio por conferencista estándar oscila entre \$ 500.000 pesos y \$ 700.000 pesos IVA Incluido en la ciudad de Bogotá, las capacitaciones presenciales que se realicen fuera de Bogotá, generan costos adicionales de desplazamiento los cuales pueden variar dependiendo de la ciudad o municipio en donde se desarrolla la capacitación. Igualmente, el precio de un conferencista altamente calificado puede estar entre 1 a 3 millones de pesos hora, esto varía dependiendo de la cantidad de asistentes y la modalidad; si es virtual este está entre 1 millón y 4 millones de pesos dado que la empresa proporciona soporte técnico y herramientas de conexión también se tienen en cuenta los recursos tecnológicos, técnicos, plataformas y experiencia virtual que ofrezca dada la coyuntura.

Se tienen en cuenta los costos y posibles incrementos en los Impuestos de Ley como el IVA, que se retienen al momento del pago de la facturación y el IPC, entre otros, los cuales afectan directamente las consideraciones económicas que se incluyen dentro de las propuestas comerciales.

Respecto al apoyo de creación, diseño y entregables comunicativos (videos, podcasts, infografías, artículos, etc.) sobre Educación Financiera el recurso creativo, la implementación puede tener un costo entre un millón de pesos básico en adelante, depende del entregable, horas hombre de trabajo y dedicación. Igualmente se contempla el costo de equipos necesarios para el diseño, creación de videos y demás piezas, incluso la edición de piezas que se entregarán finalizadas a Positiva con sus editables lo cual en el mercado oscila entre 400.000 pesos hora de edición en estudio, alquiler de equipos cerca de 200.000 hora y dependiendo de los equipos y la complejidad de la pieza a entregar, por lo mismo dependiendo de las especificaciones del entregable este puede estar desde un millón en adelante conforme al sondeo del mercado.

### **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**

El Programa de Educación Financiera está alineado con la estrategia de inclusión Financiera y por ende cualquier empresa, trabajador, asegurado, Intermediario, Corredor o grupo de interés puede

participar. La gestión de las Capacitaciones del Programa de Educación Financiera, se realiza a través del envío de la solicitud por parte de las Sucursales o Empresas a través, del correo electrónico habilitados para dicha gestión o con la persona líder del Programa, quien realizará y coordinará dicha gestión con el proveedor contratado para el desarrollo del mismo; igualmente se pueden programan talleres o conferencias desde la Gerencia de Experiencia del Cliente y/o a través de los Profesionales Posventa de cada sucursal, se extiende la invitación a toda la población objetivo a participar.

Para el desarrollo del programa a través de la modalidad virtual no se requiere acceso del parte del Proveedor a los aplicativos de la Compañía, se usa la plataforma tecnológica y los recursos que el proveedor disponga.

El material de apoyo y contenidos utilizados para los talleres y/o conferencia son revisados y aprobados por Positiva, el proveedor debe proponer dinámicas educativas digitales y atractivas que se puedan incluir en la plataforma de Positiva y compartir por mailing, para lograr desde la virtualidad llegar a la mayor población posible.

Para contar con piezas como podcast, videos, entre otros, el proveedor debe incluir técnicos para la grabación y edición de los mismos. Aun cuando deben ser piezas que contribuyan y expliquen temas técnicos en educación financiera, es indispensable usar un tono de comunicación al alcance de cualquier persona que acceda a este material.

### **Contexto técnico**

- 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**

El Gobierno Nacional a través la Ley 1328 de 2009 estableció que las entidades del sector financiero deben desarrollar programas de educación económica y financiera, dicha consagración se hizo como un Principio General y como una obligación especial a cargo de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, a través del Sistema de Atención al Consumidor Financiero SAC. Lo anterior encuentra 1328 de 2019 que cita “**Artículo 8. Sistema de Atención al Consumidor Financiero, SAC. Las entidades vigiladas deberán implementar un Sistema de Atención al Consumidor Financiero (SAC) que deberá contener como mínimo: a. Las políticas, procedimientos Y controles adoptados por la entidad para procurar la debida protección del consumidor financiero Y que propicien un ambiente de atención y respeto para el mismo. Los objetivos fundamentales de estas políticas serán las siguientes: (i) Procurar la educación financiera de sus clientes respecto de las diferentes operaciones, servicios. mercados y tipo de actividad de las entidades vigiladas, así como respecto de los diferentes mecanismos establecidos para la protección de sus derechos.**”

Por otro lado la Circular Externa 015/10 de la SFC- en el literal a) del numeral 4 establece “**la compañía deberá diseñar planes y programas de educación financiera, dirigidos a sus consumidores financieros, respecto de las diferentes operaciones, servicios, mercados y tipos**

**de actividad que desarrollan, de manera que éstos puedan tomar decisiones informadas y conocer los diferentes mecanismos para la protección de sus derechos así como las prácticas de protección propia”** y la Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera (EEF) de 2014 incluida en el Plan Nacional de Desarrollo (2010 – 2014) en el capítulo “Acceso a Servicios Financieros”, estableció la necesidad de una educación económica y financiera adecuada a la población de todos los estratos y niveles de bancarización. Conceptos que se refuerzan y ratifican en el decreto 0457 de 2014 expedido por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

En concordancia y cumplimiento con lo establecido en el marco legal, en el año 2012 se creó el Programa de Educación Financiera de Positiva Compañía de Seguros, el cual a la fecha ha tenido gran acogida e impacto por parte de empresas, asegurados, Clientes Potenciales, intermediarios, personas en general, permitiendo fortalecer las relaciones comerciales con los Clientes, promover la toma de decisiones informadas y responsables, contribuir a la inclusión y educación financiera, generar conocimiento en los derechos y deberes como consumidor financiero así como los mecanismos de protección en el marco del SAC.

### **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**

Actualmente existen empresas en el mercado dedicadas a brindar servicios de consultoría para realizar capacitaciones en temas de Educación Financiera, sin embargo, por la temática que se ha construido para el programa, se requiere contar con un aliado que provea el perfil idóneo y con experiencia para desarrollar la metodología y la temática definida en el Programa de Educación Financiera de Positiva.

Para lograr este propósito se realizó sondeo de mercado con empresas que prestan el servicio de capacitaciones especializadas, incluyendo a aquellas que por su trayectoria y experiencia han desarrollado talleres de Educación Financiera para el sector Segurador, sector Solidario o que de una u otra forma tienen como objetivo el promover la educación económica a toda la población.

Gran parte de las empresas consultadas ofrecen al mercado programas predeterminados de educación financiera, los cuales tienen como único objetivo abordar y profundizar tema de finanzas personales y empresariales, cuyos currículos son manejados por niveles y de forma estructurada en cursos predeterminados, los cuales se comercializan como paquetes empresariales que contribuyan con el desarrollo del talento humano o como opciones de herramientas o complementos curriculares de formación.

Se identificó que en el sector asegurador el 90% de los Programas de Educación Financiera son desarrollados a través del Convenio con la Federación de Aseguradores Colombianos FASECOLDA, en la estrategia colectiva, mediante la implementación del Programa “Viva Seguro”, el cual otorga la metodología, el material y los conferencistas en la ciudad de Bogotá e igualmente cada Compañía al interior ha promovido el programa a través de su sitio Web con una sección exclusiva, también dirigidos a los ramos de seguros generales, los cuales no son comercializados por Positiva.

Por su parte las empresas dedicadas al sector de la economía solidaria han construido programas de educación financiera enfocados en la administración financiera personal, familiar, de apoyo a pequeñas y medianas empresas, en concordancia con la estrategia de inclusión financiera, capacitaciones que desarrollan de forma individual y como paquetes empresariales enfocados en la autogestión y en el refuerzo de conceptos de planeación financiera y consecución de metas de ahorro.

El proveedor seleccionado debe ser conocedor de la metodología y la temática desarrollada por Fasecolda, así como dar cumplimiento a los lineamientos de Positiva, para el desarrollo del programa, requisitos que al momento de revisar la oferta del mercado no se encuentra disponibilidad por parte de un gran número de empresas por las siguientes consideraciones:

- Varias de las empresas, cuentan con programas de educación financiera construidos y preestablecidos en paquetes de capacitación, los cuales al momento de contratar solicitan la negociación parcial de dichos paquetes los cuales están dispuestos a integrar los temas requeridos por la Compañía.
- No se dispone de conferencistas para desplazamiento, las capacitaciones se dictan únicamente en las instalaciones de la empresa o en las de la entidad contratante, con horas programadas para las capacitaciones, aun cuando hoy en día la virtualidad es una gran opción este proveedor debe garantizar ambas modalidades.
- Para el desarrollo de las capacitaciones se exigen un mínimo de personas participantes en cada módulo y en ciudades capitales únicamente, no cuentan con cobertura en todo el territorio nacional. Para casos excepcionales negociados se debe asegurar la participación de un mínimo de 100 personas y en caso de desplazamiento la cobertura total de los gastos que este genere.
- Para la gestión de capacitaciones en ciudades capitales se contrata únicamente paquetes superiores a cuatro (4) horas de capacitación los cuales son el equivalente a un nivel del paquete de programas, no brindan la opción de capacitaciones de menor tiempo y de desplazamiento a varias empresas en el mismo día, dentro de la misma ciudad.

Frente a estas consideraciones, el objetivo y los requisitos del Programa se requiere de un proveedor flexible, conocedor del tema y con disponibilidad de plataformas tecnológicas que se convierta en un aliado para el desarrollo del programa con calidad, oportunidad y eficacia.

Igualmente se busca un proveedor que a través de la innovación proponga estrategias educativas dinámicas. Que además de realizar talleres presenciales o virtuales a nivel nacional, produzca piezas educativas a publicar por los canales definidos por Positiva con la finalidad de ampliar las

temáticas e información de programa de Educación Financiera, brindando diferentes herramientas al consumidor que le genere mayor interés para participar en el programa. Los talleres y/o Conferencias deben ser presentados por un experto en el tema, capaz de conocer y adaptarse a los grupos objetivos, generando conciencia y mejores comportamientos frente al manejo de las finanzas, el conocimiento y uso de los seguros y las instancias que le protegen como consumidor.

Planteado todo este contexto y teniendo en cuenta que Positiva Compañía de Seguros S.A., atenderá la contratación bajo la modalidad de INVITACIÓN DIRECTA, con invitación a proveedores especializados, quienes allegaron oferta de los servicios que prestan para dar continuidad y fortalecer el Programa de Educación Financiera de Positiva. Los proveedores son:

- Centro Latinoamericano de Aprendizaje para la Sostenibilidad Empresarial - CLASE
- Clever Finance Educación Financiera
- Qualificar

La invitación a presentar la oferta se solicitó a través de correo electrónico con el siguiente contenido:

*Respetados Señores (xxx),*

*Reciban un cordial saludo en nombre de Positiva Compañía de Seguro*

*Les informamos que estamos realizando un estudio de mercado con el propósito de continuar desarrollando el Programa de Educación Financiera de Positiva, en torno a las nuevas modalidades de interacción y comunicación, cuyo objetivo es brindar a los afiliados, usuarios y grupos de interés, herramientas que contribuyan con la toma de decisiones informadas y acertadas frente a los riesgos al adquirir un producto, promover la cultura del seguro, el ahorro y el buen manejo de los recursos financieros.*

*Nuestro interés es conocer su portafolio de servicios que contemple:*

- *Talleres Virtuales y/o Presenciales (si las condiciones por pandemia lo permiten) de Educación Financiera, para Clientes y grupos de interés de acuerdo con protocolos de bioseguridad.*
- *Las capacitaciones se deben realizar acorde a los contenidos definidos por Positiva en cumplimiento de la normatividad y el Sistema de Atención al Consumidor Financiero SAC.*
- *Disponer de plataforma y equipo de soporte para realizar las conferencias o talleres de Educación Financiera.*
- *Para actividades virtuales, entrega de informe de participantes finales con los siguientes datos (nombre, correo electrónico, genero, ciudad de conexión, edad, empresa) fotografías de actividad, evaluación de la actividad.*
- *Para Actividades presenciales listados de asistencia de participantes finales con los siguientes datos (nombre, correo electrónico, genero, ciudad de conexión, edad, empresa), fotografías de actividad, evaluación de la actividad.*
- *Para las capacitaciones virtuales brindar alternativas digitales que permitan llegar a los diferentes afiliados y usuarios del programa, con fácil acceso para el usuario, seguro y oportuno al tiempo que permita tener un seguimiento y control de las actividades realizadas.*
- *Proponer conferencistas altamente calificados, realizar acompañamiento y seguimiento con el fin de asegurar la presencia en las capacitaciones programadas, así como la calidad de estas con temas acordes, de acuerdo con el público objetivo, generando un alto impacto social.*
- *Elaborar y remitir los informes de gestión de las capacitaciones y actividades realizadas, las observaciones y recomendaciones que permitan el mejoramiento continuo del Programa, en el caso de las capacitaciones presenciales se requieren los listados de asistencia.*
- *Propuesta educativa con productos virtuales, por ejemplo: cartillas, actividades interactivas, artículos, podcasts, infografías, comics, juegos digitales, kits financieros entre otros que permitan fortalecer el programa de Educación Financiera de Positiva.*

*Positiva Compañía de Seguros S.A., es una Sociedad Anónima con régimen de Empresa Industrial y Comercial del Estado, cuyo objeto social es el aseguramiento de personas. Las capacitaciones del Programa son virtuales y presenciales cumpliendo con los protocolos de bioseguridad, el comportamiento y los lineamientos del Gobierno Nacional en la emergencia sanitaria del país.*

Los tres oferentes atendieron al llamado, a continuación, se presenta el resumen ejecutivo de las ofertas recibidas:

Proveedor	CLASE	CLENVER FINANCE	QUALIFICAR
<b>Talleres o Conferencias virtuales y/o presenciales</b>	Realización de talleres virtuales en las plataformas de CLASE o Positiva Listado de asistencia a cada taller. Certificación para los participantes. Memorias del PPT presentado a los participantes. 3 infografías 3 podcast	10 Webinars experto no famoso 10 Webinars Experto famoso 10 eventos por Colegios/Universidad	Talleres presenciales a nivel nacional (dependiendo de las condiciones cada uno tiene un costo) Talleres virtuales
<b>Material educativo</b>	Diseño de la campaña que refuerce la participación 3 microcápsulas invitando a participar de las formaciones Diseño de 3 emailing informativos 3 piezas de comunicación (Banners y demás piezas aprobadas por Positiva. Cartilla digital Assesment Desarrollo de concursos, juegos y trivias Publicación de post en las redes de CLASE	5 cápsulas de Video 20 asesorías para clientes 5 capítulo Podcast Uso juego virtual 12 meses 20 horas Acompañamiento	Dos infografías 2D Diseño de cuatro ejercicios en aplicativos de e-learning Diseño de una presentación de power point Un guion para el facilitador
<b>Costos</b>	<p>\$ 91.890.000 Noventa y un Millones ochocientos noventa mil pesos desagregados así:</p> <p>1. Estrategia de Comunicación Diseño de la campaña que refuerce la participación. 3 microcápsulas invitando a participar de las formaciones Diseño de 3 emailing informativos 3 piezas de comunicación (Banners y demás piezas aprobadas por Positiva.) \$ 23.000.000</p> <p>2. Programa de Formación Multimodal Listado de asistencia a cada taller. Certificación para los participantes. Memorias del PPT presentado a los participantes Realización de talleres virtuales en las plataformas de CLASE o Positiva 4 infografías 4 podcats \$ 47.680.000</p> <p>3. Centro de Orientación Financiera Cartilla digital Assesment Desarrollo de concursos, juegos y trivias Publicación de post en las redes de CLASE \$ 21.210.000</p>	<p>\$ 70.700.000 Setenta millones setecientos mil pesos + IVA desagregados así:</p> <p>5 cápsulas de Video: 10.450.000 COP + IVA 10 Webinars experto no famoso: 4.560.000 COP + IVA 10 Webinars Experto famoso: 10.400.000 COP + IVA 20 asesorías para clientes: 18.810.000 COP + IVA 5 capítulo Podcast: 9.200.000 COP + IVA 10 eventos por Colegios/Universidad: 7.400.000 COP + IVA Uso 1 juego virtual 12 meses: 5.320.000 COP + IVA 20 horas Acompañamiento: 4.560.000 COP + IVA</p>	<p>No indica un presupuesto general dado que es una bolsa y dependiendo de las solicitudes se va descontando de esa bolsa. Envían generalidades de costos:</p> <p>1 Talleres presencial en Bogotá o virtual: \$ 417.634,31 con IVA 2 Talleres fuera de Bogotá sin pernoctar terrestre: \$ 2.377.294,89 con IVA 3 Talleres fuera de Bogotá con pernoctada terrestre: \$ 2.670.047,27 con IVA 4 Talleres fuera de Bogotá aéreo día con pernoctada: \$ 3.312.322,16 con IVA 5 Talleres fuera de Bogotá aéreo dos días: \$ 5.204.484,04 con IVA</p> <p>*En caso de que Positiva lo disponga se podrán producir recursos de aprendizaje, tales como: cartillas, actividades interactivas, artículos, podcasts, infografías, comics, juegos digitales, kits financieros, videos de alta calidad, infografías 3D animadas con locución. El valor de los recursos de aprendizaje se define previo envío de las especificaciones técnicas de cada uno.</p> <p>*Esta propuesta no incluye los costos logísticos a saber: alquiler de salones y equipos –video beam, sonido, pantalla para el desarrollo de los talleres o del curso de capacitación de formadores, transporte de materiales. Tampoco incluye convocatoria de los participantes, alimentación o desplazamientos aéreos o terrestres de los participantes o del facilitador fuera del perímetro urbano de Bogotá.</p>

## **Análisis de las ofertas:**

Una vez, allegadas las cotizaciones correspondientes, Positiva Compañía de Seguros S.A., procedió a realizar el respectivo análisis, con el fin de evaluar la mejor oferta para dar continuidad al Programa de Educación Financiera de Positiva 2021:

1. La primera propuesta que se expone es la de CLASE este proveedor estuvo con Positiva el año pasado (2020), por lo mismo conoce la dinámica del Programa de Educación Financiera de Positiva, cuentan con plataforma para realizar las capacitaciones virtuales y de ser necesario las podría realizar presenciales lo que connota resiliencia y adaptabilidad a las condiciones actuales. Presenta en su oferta de conferencistas disponibles de alto perfil en el tema de finanzas. Propone herramientas adicionales de piezas comunicativas que se pueden compartir con los clientes y adicional este año propone generar certificado de asistencia a quienes participen en los talleres; igualmente ofrece acompañamiento en las convocatorias, todos los entregables quedan en Positiva como propios, adicional incluyen nuevas dinámicas de innovación en la exploración de juegos, trivias y demás que podremos incluir y enviar a los participantes de los talleres. El costo de la propuesta está exenta de IVA por la naturaleza de la empresa. La propuesta es ajustable a las necesidades, dado que lo que presentan una propuesta general, igualmente los resultados de la evaluación a este proveedor durante el 2020 fueron calificados como excelente y muy bien recibidas por los participantes.
2. El segundo proponente es Clenver Finance, esta entidad se dedica exclusivamente a temas de Educación Financiera, su fortaleza está en generar programas con entidades educativas para implementar estrategias que vinculen desde la educación primaria, secundaria y universidades temas financieros, tienen un portafolio adaptable a las necesidades de las entidades sin embargo las mayoría de los productos no quedarían como exclusivos de Positiva, lo anterior teniendo cuenta que en algunas actividades como los juegos son membresías pagas por un año. Para Positiva esta empresa ofrece cerca de 20 talleres y/o conferencias virtuales no indica específicamente la cantidad de participantes, adicional propone 10 talleres y/o conferencias a colegios / universidades, comparando con la propuesta anterior no existe un compromiso con la cobertura es decir la cantidad de asistentes, punto importante para Positiva dado que la cantidad de talleres debe garantizar cantidad de participantes. Respecto a material de apoyo ofrecen diversas alternativas como membresía de un juego que estaría habilitado por un año, sin embargo, según lo propuesto este material no quedaría exclusivo y de forma indefinida para Positiva. El costo de la propuesta está por debajo de lo proyectado sin incluir el IVA sin embargo incluyendo el IVA estaría en el rango de presupuesto estimado, igualmente si hay adicionales no se contemplan dentro de la propuesta.
3. El tercer proveedor que nos envía su portafolio es Qualificar, es una empresa que apoya e desarrollo de capacidades y tiene un amplia experiencia en apoyar proyectos y programas de Educación Financiera, Propone realizar talleres presenciales y virtuales a nivel nacional, no tiene una propuesta concreta de costos dado que maneja bolsas de costos a demanda, para los talleres en diversas modalidades, por lo mismo cualquier adicional de propuestas comunicativas graficas que se solicitan se ajustan dependiendo de las solicitudes técnicas que desde Positiva se hicieren en dado caso de elegirlos, igualmente ofrece varios perfiles de conferencistas.



Es importante indicar, que con este proceso de selección (INVITACIÓN DIRECTA), Positiva Compañía de Seguros S.A., lo que busca es: calidad en el servicio ofrecido, cobertura, excelentes condiciones, beneficios, disponibilidad y precio que nos favorezcan, oportunidad.

**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**

<p><b>¿Ha contratado la necesidad previamente?</b></p>	<p>Si <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>No <input type="checkbox"/></p>
<p><b>Contratará nuevamente con el mismo proveedor</b></p>	<p>Si <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>No <input type="checkbox"/></p>
<p><b>En caso de haber respondido afirmativamente, justifique su respuesta</b></p>	<p>Teniendo en cuenta estas consideraciones, es importante mencionar que a partir de la necesidad de contar con conferencista idóneos y con experiencia en el tema para el desarrollo del Programa de Educación Financiera, el Proveedor Centro Latinoamericano de Aprendizaje para la Sostenibilidad Empresarial - Clase , tiene experiencia en el mercado, ya que cuenta con una importante trayectoria en el desarrollo programas similares en otras entidades las cuales han tenido gran acogida, así mismo tienen conocimiento de los temas y técnicas que se ha trabajado con Fasecolda, cuenta con buenos conferencistas y en el proceso desarrollado durante el 2020 aun con la contingencia por Covid 19 fue resiliente a enfrentar las posibles dificultad, igualmente fue juicioso en la profundización para desarrollar el Programa de Educación Financiera de Positiva sin inconvenientes y cuya calidad ha sido desarrollada con productos entregados de calidad.</p> <p>Su fortaleza tecnológica es de resaltar, dado que cuenta con plataformas para la realización de conferencias y talleres virtuales independientes, que permiten en el momento de la convocatoria revisar cuantos inscritos van y durante la actividad, contar con la información de cuantas personas finalmente asistieron. Igualmente se resalta la adaptabilidad y la disposición de propuesta y respuesta a los desafíos haciendo como propio el proceso de brindar una Educación Financiera a</p>	

	<p>todos los grupos de interés con calidad y oportunidad.</p> <p>Igualmente propone entregables que se crearían exclusivos para el Programa de Educación Financiera de Positiva, cuentan con conferencistas expertos en temas financieros.</p> <p>Propone herramientas adicionales de piezas comunicativas que se pueden compartir con los clientes y adicional este año propone generar certificado de asistencia a quienes participen en los talleres; igualmente ofrece acompañamiento en las convocatorias, todos los entregables quedan en Positiva como propios, adicional incluyen nuevas dinámicas de innovación en la exploración de juegos, trivias y demás que podremos incluir y enviar a los participantes de los talleres. El costo de la propuesta está exenta de IVA por la naturaleza de la empresa, igualmente los resultados de la evaluación a este proveedor durante el 2020 fueron calificados como excelente y muy bien recibidas por los participantes.</p> <p>Es flexible con la cantidad de actividades virtuales a realizar con el fin de obtener la mayor cobertura posible.</p> <p>Por lo anterior y teniendo en cuenta el sondeo en el mercado, el conocimiento de este proveedor se decide dar continuidad con CLASE durante el 2021 con el fin de desarrollar las actividades del Programa de Educación Financiera de Positiva.</p> <p>Para la vigencia 2020, POSITIVA celebró contrato con la Empresa CENTRO LATINOAMERICANO DE APRENDIZAJE PARA LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS, con similar objeto con el No. 524 del 2020, por valor de \$90.000.000, el cual se ejecutó en debida forma, de acuerdo con los informes de supervisión.</p>	
<p><b>¿Existe Instrumentos de Agregación de Demanda? ¿Hará uso de Acuerdo Marco para la Contratación? algún Acuerdo Marco que se ajuste a su necesidad de</b></p>	<p>Si <input type="checkbox"/></p>	<p>No <input checked="" type="checkbox"/></p>

<b>contratación?</b> <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>		
<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 style="text-align: center;">No Aplica</p> <p style="text-align: center;">Fecha Inicio: Fecha Fin:</p>	
<b>¿Hará uso de los instrumentos de Agregación de Demanda “Acuerdo Marco” para contratar su necesidad?</b>	Si <input type="checkbox"/>	No <input checked="" type="checkbox"/>
<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>	Dado que se realiza contratación directa de prestación de servicios.	
<p>¿Cómo ha adquirido la Compañía en el pasado este bien, obra o servicio?</p> <p>En ocasiones anteriores Positiva ha realizado estudios de mercado con el fin de sondear el mercado en producto, flexibilidad, cumplimiento y precios en el mercado. Se han tenido en cuenta la trayectoria y los objetivos del programa, en esta oportunidad para confirmar una contratación directa y finalmente definir la continuidad del proveedor durante 2020, se realizó un estudio de mercado en el cual se recibieron 3 propuestas formales, lo que permitió establecer precios, calidad y valor agregado.</p> <p>Los resultados de este estudio se observan en este documento en el numeral 2. Estudio de la oferta. Igualmente, las ofertas reposan en la Gerencia de Experiencia del Cliente y en caso de ser necesario podrán ser consultadas en el momento que se requiera.</p>		
<p><b>Estudio de la demanda</b></p> <p>- SECOP (I) (II): <a href="http://www.colombiacompra.gov.co">www.colombiacompra.gov.co</a></p> <p>- Páginas web de las Entidades Estatales</p> <p>- Encargados de compras de otras Entidades Estatales</p> <p>- 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: <a href="http://www.colombiacompra.gov.co/manuales">www.colombiacompra.gov.co/manuales</a></p> <p><u>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.</u></p>		
<b>4. FIRMAY FECHA</b>		
<b>NOMBRE DE QUIEN ELABORÓ</b>	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b>

PAULA PARDO	ANDREA	SÁCHICA
----------------	--------	---------

21-05-2021
------------