

	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
FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO			
Aprobó: Sol Yadira Rojas Rivera Gerente Abastecimiento Estratégico	Revisó: Martha Cecilia Flórez Sánchez Profesional Universitario Líder SIG	Elaboró: Nicolás Martínez Benavides Profesional Universitario	

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD	
1. ASPECTOS GENERALES	
¿Cuál es su necesidad? Objeto	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 virtuales, generación de piezas y contenidos para el programa, conforme direccionamiento definido por Positiva.
Valor de la necesidad plan de contratación	\$ 96'760.170 PESOS
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, 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 2.020 y 2.021 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, usuarios en general 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.</p> <p>Para 2022 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, según el comportamiento de las Regiones en torno al retorno a las actividades presenciales laborales al interior de las empresas, igualmente a través de las piezas (podcasts, infografías, artículos, clase pregrabada, videos, entre otros) que se encuentran publicadas en la Página Web de Positiva y durante el 2022 serán compartidas a los diferente grupos de interés.</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 o virtual, la hora promedio por conferencista estándar oscila entre \$ 600.000 pesos y \$ 1.500.000 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
- ANIF: www.anif.gov.co
- ANDI (Encuesta de opinión industrial): www.andi.gov.co
- Banco de La República: www.banrep.gov.co
- Cámaras de Comercio
- Superintendencia de Industria y Comercio: www.sic.gov.co
- Fedesarrollo: www.fedesarrollo.org.co
- Confecámaras: www.confecamaras.org.co
- Departamento Nacional de Planeación –DNP–: www.dnp.gov.co
- Asobancaria (economía y finanzas): www.asobancaria.com

1.2 CONTEXTO TÉCNICO

El Programa de Educación Financiera está alineado con la estrategia de inclusión Financiera nacional 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 de programación anual, la cual se coordina con proveedor contratado para el desarrollo del mismo y se invita a nivel nacional o por Sucurdales a clientes y usuarios en general; igualmente se pueden programan talleres o conferencias desde la Gerencia de Experiencia del adicionales los programados o realizar ajustes de fechas conforme sea necesario.

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 y en el caso de las actividades nacionales se usa plataforma de Positiva y el proveedor se encarga del conferencista y apoyar la convocatoria.

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 estos, diseñadores o ilustradores para el diseño de las piezas e incluso de ser necesario demás profesionales con el fin de entregar piezas finales de calidad. 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 y manejen el lenguaje claro. Igualmente el proveedor seguirá los lineamientos de imagen y marca definidos por Positiva.

Contexto técnico

- Ministerio de las Tecnologías de Información y las Comunicaciones:

www.mintic.gov.co

- Información general: www.losavancetecnologicos.com

- Revista ComputerWorld (tecnología): 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.

Igualmente es importante precisar que el Programa de Educación Financiera de Positiva esta siempre en concordancia con todos los lineamientos actuales normativos y se está pendiente de los cambios regulatorios en este tema para generar adaptación y ajustes de ser necesario .

Contexto regulatorio

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

Contexto ambiental

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

2. ESTUDIO DE LA OFERTA

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 y virtualmente a nivel nacional 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 contruidos 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.
- El enfoque está a niños y jóvenes lo que implicaría ajustar gran cantidad de contenidos que generan costos adicionales a la propuesta.
- 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 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.

Los Proveedores invitados fueron

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

De estas tres solo enviaron propuesta para estudio de mercado 2:

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

Teniendo en cuenta este contexto se busco una empresa adicional para realizar este estudio de mercado y días posteriores se envió invitación a:

- Friday's Marketing

El cual también participo y envió su propuesta, luego invitar a participar.

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

Respetados Señores,

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 a 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.*
- *Valores agregados que puedan ofrecer y fortalezcan el Programa de Educación Financiera de Positiva Compañía de Seguros.*
-

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.

La respuesta a esta solicitud debe ser enviada a más tardar el próximo viernes diez (10) de diciembre de 2021 a través de los correos electrónicos:

yelena.campos@positiva.gov.co

paula.sachica@positiva.gov.co

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

Proveedor	CLASE	CLENVER FINANCE	Friday's Marketing
Talleres o Conferencias virtuales y/o presenciales	Realización de hasta 30 webinar virtuales regionales a través de la plataforma de CLASE con capacidad para 300 personas 5 Webinars virtuales nacionales a través de la plataforma de Positiva con una capacidad de 3.000 personas. Propuesta de 3 conferencistas de alto nivel	Actividad por colegios presencial Modulo Curso Virtual + Plataforma 1 año Plataforma E-Learning 1 año Talleres Presenciales Webinars con 20 Asesorías y Piezas	Realización de 24 talleres virtuales de una hora (2 talleres mensuales) sobre temáticas de Educación Financiera de acuerdo con los requerimientos de los diferentes grupos de interés. Se realizará a través de la plataforma Google meet empresarial que admite hasta 250 participantes cada sesión
Material educativo	Libreto y producción de 5 videos de 30 seg. Para la promoción de los talleres nacionales. Diseño de invitación para los talleres y/o conferencias virtuales. Definición de temáticas para los webinars Redacción y diseño de 10 contenidos pedagógicos, por ejemplo: cartilla, artículos, infografías, videos, entre otros. Dar continuidad a la actividad "juega seguro con Positiva" y el personaje Próspero. Producción de herramientas didácticas e interactivas como, por ejemplo: crucigramas, sopa de letras, entre otros.	Cápsulas Noticiero Financiero Evento Hackathon – participación Paquete Redes Sociales Mensual Podcast Cápsulas – Vídeos Financieros Simulador página web 12 meses Hora Acompañamiento Sello de Calidad	Se diseñarán presentaciones en PDF e invitaciones a cada taller en formato JPG Creación de 8 a 10 productos virtuales, por ejemplo: cartillas, actividades interactivas, artículos, podcasts, infografía, comics, juegos digitales, kits financieros. Producción de videos y diseño de piezas creativas para promoción de los talleres en redes sociales.
Costos	Costo total de la propuesta 96'760.170 pesos desglosados de la siguiente forma: 1.Estrategia de Comunicación: *Diseño de campaña para reforzar la participación *Libreto y producción de 5 videos - promoción webinars nacionales *Diseño de invitaciones a webinars Precio:24.190.000 2. Programa de Formación: Definición de Temáticas y expertos Realización de 30 webinars por la plataforma de CLASE 5 Webinars nacionales a través de la plataforma de Positiva Listados de asistencia Memorias PPT Precio:32.600.000 3. Diseño y Producción de Formatos de Aprendizaje: Redacción de 10 contenidos pedagógicos Continuidad del Juega Seguro con Positiva y personaje próspero Producción de herramientas didácticas e interactivas Precio:39.970.170 Toda la propuesta incluye diseño de piezas y un informe mensual de avance.	Esta empresa cobra por aparte cada actividad y el costo total depende de la cantidad de actividades que se realicen y los costos particulares. se maneja como una bolsa de la que se va descontando. Actividad por colegio presencial 1.540.000 COP + IVA Cápsulas Noticiero Financiero 2.380.000 COP + IVA Evento Hackathon 6.160.000 COP + IVA Modulo Curso Virtual + Plataforma 1 año 10.890.000 COP + IVA Plataforma E-Learning 1 año 3.330.000 COP + IVA Talleres Presenciales 640.000 COP + IVA Paquete Redes Sociales Mensual 610.000 COP + IVA Podcast 1.680.000 COP + IVA Cápsulas - Vídeos Financieros 1.980.000 COP + IVA Webinars con 20 Asesorías y Piezas 2.728.000 COP + IVA Simulador página web 12 meses 3.784.000 COP + IVA Hora Acompañamiento Sello de Calidad 180.000 COP + IVA	El costo total de la propuesta es de 135'600.000 pesos Dentro de la propuesta hay una nota aclaratoria que cita: Si se requiere un tipo de servicio que no esté dentro de la propuesta se cotizará de forma independiente.

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 2022:

1. La primera propuesta que se expone es la de CLASE este proveedor estuvo con Positiva el año pasado (2021), 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; 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 2021 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 los productos no quedarían como exclusivos de Positiva dado que funciona como alquiler de las herramientas virtuales, lo anterior teniendo cuenta que en algunas actividades como los juegos son membresías pagas por un año. Para Positiva esta empresa talleres y/o conferencias preferiblemente de modalidad presencial no indica específicamente la cantidad de participantes sin embargo el enfoque de estos es para colegios no comprende los públicos propuestos por Positiva para el estudio de mercado, 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, igualmente su enfoque es más para la etapa escolar. Respecto a material de apoyo ofrecen diversas alternativas como plataformas que estaría habilitado por un año, sin embargo, según lo propuesto este material no quedaría exclusivo y de forma indefinida para Positiva, igualmente las demás piezas de apoyo están dirigidas en su mayoría a estudiantes. El costo de la propuesta no está definido dado que funciona como un paquete del que se van realizando actividades y cada una tiene un costo independiente que se ira consumiendo durante la ejecución del contrato de lo proyectado igualmente se debe a todos estos costos incluir IVA dependiendo del producto.
3. El tercer proveedor que nos envía su portafolio es Friday's Marketing, es una empresa enfocada sobre todo en mercadeo y marketing donde se desarrollan productos enfocados a generar impacto, no relaciona experiencia específica en Educación Financiera, Propone realizar 24 talleres virtuales donde pueden ingresar un máximo de 250 personas lo que no favorece a la meta que se espera para el 2022. Aunque propone algunas piezas de

apoyo no se ve una propuesta concreta para dar continuidad al proceso virtual que ya esta adelantando Positiva. El costo de la oferta sobre pasa el presupuesto actual que tiene Positiva no especifica si incluye IVA y realiza una nota aclaratoria que cita si hay adicionales se hará un costo adicional.

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 y dar continuidad al Programa de Educación Financiera.

Estudio de la oferta

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

4. ESTUDIO DE LA DEMANDA

<p>¿Ha contratado la necesidad previamente?</p>	<p>Si <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>No <input type="checkbox"/></p>
<p>Contratará nuevamente con el mismo proveedor</p>	<p>Si <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>No <input type="checkbox"/></p>
<p>En caso de haber respondido afirmativamente, justifique su respuesta</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 2021 fue resiliente a enfrentar cambios o ajustes necesarios conforme a la normatividad vigente y a las exigencias del contexto, 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>	

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 todos los grupos de interés con calidad y oportunidad.

Igualmente propone entregables que se crearían exclusivos para el Programa de Educación Financiera de Positiva, durante el 2021 se destacó por generar conceptualizaciones enfocadas a fortalecer el programa de Educación Financiera y propiciar recordación en los participantes, adicional fue recursivo, siempre impulsados a generar valor y mejora continua cuando ha sido necesario. Cuentan con conferencistas expertos en temas financieros.

Propone herramientas adicionales de piezas comunicativas que se pueden compartir con los clientes; igualmente ofrece acompañamiento en las convocatorias, todos los entregables quedan en Positiva como propios; 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 2021 fueron calificados como excelente y muy bien recibidos por los participantes.

Es flexible con la cantidad de actividades virtuales a realizar con el fin de obtener la mayor cobertura posible y adicional sus conferencistas dan valor agregado a cada actividad proponiendo dinámicas actuales y de impacto a los asistentes a los webinars.

Después de realizar el estudio de mercado este es el proveedor que mayor valor nos genera.

	<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 2022 con el fin de desarrollar las actividades del Programa de Educación Financiera de Positiva.</p>	
<p>¿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</p>	<p>Si <input type="checkbox"/></p>	<p>No <input checked="" type="checkbox"/></p>
<p>En caso de existir Instrumentos de Agregación de Demanda “Acuerdo Marco” ¿el objeto de contratación y la vigencia cubren la necesidad prevista?</p>	<p>No Aplica</p>	
<p>¿Hará uso de los instrumentos de Agregación de Demanda “Acuerdo Marco” para contratar su necesidad?</p>	<p>Si <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>No <input type="checkbox"/></p>
<p>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?</p>	<p>Dado que se realiza contratación directa de prestación de servicios.</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>En ocasiones anteriores Positiva ha realizado estudios de mercado con el fin de sondear el mercado en producto, flexibilidad, cumplimiento, calidad, conferencistas, diseño 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 2022, 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>		

Estudio de la demanda

- SECOP (I) (II): www.colombiacompra.gov.co
- Páginas web de las Entidades Estatales
- Encargados de compras de otras Entidades Estatales
- Guía para la codificación de bienes y servicios de acuerdo con el código estándar de productos y servicios de Naciones Unidas (UNSPSC) – Colombia Compra Eficiente: www.colombiacompra.gov.co/manuales

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

5. FIRMAY FECHA

NOMBRE DE QUIEN ELABORÓ	FIRMA	FECHA DE ELABORACIÓN
		16/12/2021