|  |
| --- |
| **1. OBJETO** |
| *Deberá corresponder con el objeto contractual de los estudios previos.* |

|  |
| --- |
| **2. ESTUDIO DE MERCADO** |
| **2. 1. ASPECTOS GENERALES** |
| Identificación del sector económico, gremios, productos incluidos dentro del sector, variables económicas que afectan el sector, dinámicas de importaciones y exportaciones, *variables macroeconómicas relacionadas con el sector como crecimiento económico del sector, PIB del sector, empleo, desempleo, informalidad, entre otros. En general, todo aspecto económico, técnico, ambiental, social o político a tener en cuenta.* Regulatorios: *Identificar la regulación aplicable, normas técnicas y autoridades regulatorias o de vigilancia. Todo lo relacionado con regulaciones de mercado, de actividad comercial, de precios, ambientales, tributarias.*  |
| **2.2. ANÁLISIS DE OFERTA Y LA DEMANDA** |
| **¿Cuál es la dinámica de producción, venta, distribución y entrega de los bienes, obras o servicios?**Producción: *Los métodos de producción de los potenciales proveedores, bajo pedido o producción constante o inventario de producto terminado disponible, descuentos por volumen, etc.*Venta: *Identificar los proveedores en el mercado del bien, obra o servicio, así como sus principales características: tamaño empresarial, ubicación, y comportamiento financiero. es recomendable utilizar bases de datos e información del Sistema de Información y Reporte Empresarial –SIREM (sistema que contiene la información suministrada por las sociedades del sector real sometidas a la inspección, vigilancia y control de la Superintendencia de Sociedades); las bases de datos de las Cámaras de Comercio y de los gremios; y cualquier otro empresarial o sectorial disponible en el mercado* **Canales de comercialización:** *Tradicional, grandes superficies, virtual, entre otros. Transporte, valor del transporte y tiempos de entrega estimados.* ***¿Cómo se adquieren el(os) bien, obra o servicio?*** *Describir como se adquieren los bienes, servicios u obras, en cantidades, precios y tiempos de entrega***¿Cómo ha adquirido la Universidad del Tolima en el pasado este bien, obra o servicio?** *Compilar la siguiente información de las compras realizadas en el pasado: modalidad de selección, objeto contractual, cantidad del bien/obra o servicio, plazo, garantías, valor, condiciones de pago, etc.**Por último, se debe conocer la variación que históricamente ha tenido el precio que se ha pagado por el bien, obra o servicio, análisis que se debe realizar teniendo en cuenta la inflación, variación de la tasa de cambio o los precios de las materias primas.* |

|  |
| --- |
| **3. PROCESOS DE CONTRATACIÓN DIRECTA** |
| *En esta modalidad de contratación no es necesario hacer un estudio extensivo de las condiciones generales del mercado, ni un análisis extensivo de oferta y demanda. En estos casos, es necesario revisar las condiciones particulares de otros procesos de contratación similares, acopiar información suficiente de precios, calidad, condiciones y plazos de entrega y verificar la idoneidad de los mismos, etc.* |

|  |
| --- |
| **4. CONSULTA DE PRECIOS** |
| *Con el fin de establecer una base de precios para el proceso de contratación, se define como metodología aplicar la media aritmética (promedio) con base en los precios cotizados por los proveedores y los precios históricos consultados, determinando así el valor del presupuesto estimado para el proceso de contratación a realizar.**En aquellos casos en que no sea posible obtener más de una cotización y/o consulta de precios, se deberá adjuntar justificación por escrito de las razones por las cuales se presentó esta limitación, adjuntando los soportes de los intentos de consulta realizados.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ÍTEM** | **COTIZACIÓN Y/O CONSULTA DE PRECIO 1** | **COTIZACIÓN Y/O CONSULTA DE PRECIO 2** | **COTIZACIÓN Y/O CONSULTA DE PRECIO n** | **VALOR PROMEDIO** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **TOTALES** |  |  |  | \* Valor de presupuesto estimado |

ÑAnexos: Soportes de la consulta de precios y/o cotizaciones en (XX) folios. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Firma de quien elaboró: |  |  |
| Nombre completo de quien elaboró: |  |  |
| Dependencia: |  |  |
| E-mail: |   |  |