

# DOCUMENTO DE ESTRATEGIA DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO -MAE



# PROYECTO DE TRANSPARENCIA SECRETARÍA JURÍDICA ALCALDIA DE BUCARAMANGA 2023





**1. OBJETIVO:** Este documento tiene como objetivo elaborar una estrategia de manera general, a fin de que el municipio pueda mejorar la gestión de sus procesos de compra pública, con el fin de adoptar prácticas que permitan que las adquisiciones realizadas se destaquen por sus niveles de transparencia, eficiencia y generación de valor por dinero.

#### 2. CONCEPTOS CLAVE:

**Compra pública:** Proceso que realizan las Entidades Estatales para adquirir bienes y servicios con la finalidad de cumplir con sus objetivos y de materializar las políticas públicas. La compra pública se materializa a través de los compradores públicos, quienes toman decisiones de gasto siguiendo el manual de contratación de sus entidades.

**Abastecimiento estratégico:** Es cuando se mejora u optimiza el proceso de adquisición de un bien o servicio, a través de un conjunto de pasos ordenados y claros para que los compradores obtengan mejores resultados. Por ejemplo, todos nosotros somos compradores (personas, empresas privadas y entidades públicas), y compramos bienes o servicios para atender nuestras necesidades. Por esto, entre mejor sea nuestro proceso de compras, mejores serán los beneficios que obtendremos para nuestro bien, el de nuestras empresas o de nuestras entidades. Por eso, es muy importante prepararnos bien, hacer seguimiento a todo el proceso y tener buenas prácticas que nos ayuden a obtener mejores resultados.<sup>1</sup>

**Modelo de abastecimiento estratégico:** El Modelo de Abastecimiento Estratégico corresponde a una agrupación de buenas prácticas en abastecimiento estratégico para la gestión de compra de las entidades públicas colombianas. La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente - desarrolló el Modelo De Abastecimiento Estratégico para facilitar y mejorar los procesos de compras de las entidades, buscando que se destaquen por sus niveles de transparencia, eficiencia y generación de valor por dinero. El modelo brinda una estructura ordenada y clara con conceptos y herramientas que permiten a las entidades: i. identificar mejor sus necesidades, ii. buscar en el mercado nuevas fuentes y oportunidades, iii. definir estrategias para la adquisición de bienes y servicios iv. Desarrollar habilidades de gestión para los procesos de compra pública.<sup>2</sup>

## 3. ANTECEDENTES

El municipio de Bucaramanga en la vigencia de 2020 contaba y actualmente sigue contando con un sistema integrado de Gestión de Calidad, en el cual reposan diferentes procedimientos, guías, lineamientos y el manual de contratación, no obstante, a partir diciembre del año 2020, se dio la Política de Compras y Contratación Pública de MIPG por la recomendación realizada por el comité de Gestión y Desempeño quien recomendó incluir la política de Compras y Contratación Pública entre las Prácticas de Gestión y Desarrollo

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Cfr. E-BOOK nociones básicas del MAE- Disponible en: https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:VA6C2:7628cc9e-f3ba-40c2-9d69-665cdbfae526

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Cfr. E-BOOK nociones básicas del MAE- Disponible en: https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:VA6C2:7628cc9e-f3ba-40c2-9d69-665cdbfae526



Institucional como instrumento que facilita a las entidades adoptar buenas prácticas en materia de abastecimiento y contratación.

No obstante, la inclusión de una Política de Compras y Contratación Pública se dio mediante la adopción del Manual Modelo Integrado de Planeación y Gestión MIPG, la cual se publicó el 26 de diciembre de 2022.

Es así que para la implementación de esta política y en el ejercicio de direccionamiento estratégico y planeación, se debe seguir avanzando en el fortalecimiento de la gestión contractual del municipio, en la implementación del modelo de abastecimiento estratégico, la cual puede constituirse como una herramienta que permitirá que la contratación pública se ejecute de manera transparente y bajo principios y prácticas que redundan en generación de valor y mayores eficiencias para el municipio de Bucaramanga.

# 4. BENEFICIOS DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO.

Dentro de los beneficios de la implementación del Modelo de Abastecimiento Estratégico se encuentran los siguientes:

- Conocimiento claro sobre las necesidades de compra pública.
- Identificación de oportunidades de generación de valor.
- Aumento en la transparencia en los procesos de compra pública.
- Optimización de los procesos de compra en términos de eficiencia, eficacia y competitividad.
- Fomento de la competitividad empresarial

#### 5. DEL ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO.

## **5.1.0 GENERALIDADES**

**5.1.1.** El Modelo de Abastecimiento Estratégico es un conjunto de prácticas y herramientas dirigidas a garantizar la eficiencia, transparencia y generación de valor del proceso de compras públicas, todo lo cual permite mejorar los niveles de calidad y servicio y optimizar la ejecución de los recursos públicos en el proceso de compras públicas a través de la obtención de los mayores beneficios<sup>3</sup>.

**5.1.2.** En líneas generales, de acuerdo con lo establecido con la Agencia Nacional de Contratación Pública -**COLOMBIA COMPRA EFICIENTE**-, el Modelo de Abastecimiento Estratégico permite a las entidades públicas: (i) Identificar sus necesidades; (ii) procurar nuevas fuentes y oportunidades en el mercado de compras públicas; (iii) definir las

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Cfr. "MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (MAE)", Agencia Nacional de Contratación Pública - **COLOMBIA COMPRA EFICIENTE**-, 2021.



estrategias para la adquisición de bienes y servicios a través de los procesos de compras públicas; y (iv) desarrollar habilidades de gestión de los procesos de compras públicas<sup>4</sup>.

**5.1.3.** De conformidad con lo establecido en la ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y sus decretos reglamentarios, así como la jurisprudencia del Consejo de Estado, dentro del proceso de compras públicas se identifica la etapa de planeación a cargo de la entidad pública contratante en donde se identifica la existencia de una necesidad (obra, bien o servicio) y se determina la manera como se debe satisfacer dicha necesidad de manera óptima.

Precisamente, el Modelo de Abastecimiento Estratégico -MAE- tiene por objeto establecer un procedimiento para la gestión adecuada de la etapa de planeación del proceso de compras públicas, con el fin de que las entidades públicas establezcan de la mejor manera el objeto del bien, servicio u obra que pretenden contratar y utilicen sus recursos de manera eficiente para satisfacer la necesidad a contratar.

**5.2. FASES:** Teniendo en cuenta lo anterior, la metodología para la elaboración del Modelo de Abastecimiento Estratégico -MAE- tiene en cuenta las siguientes fases:



#### (i) Fase 0 – Introducción al Abastecimiento Estratégico

Esta fase tiene como objetivo el entendimiento y adopción del concepto de abastecimiento estratégico y el cómo puede beneficiar a la función de compra pública. Así mismo, se incorpora una explicación general del ecosistema de compra pública en Colombia. La fase presenta de manera específica:

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Ibidem.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Cfr. POLÍTICA DE COMPRAS Y CONTRATACIÓN PÚBLICA — Disponible en: https://www.funcionpublica.gov.co/documents/28587410/42542640/Pol%C3%ADtica+de+Compras+y+Contrataci%C3%B3n+P%C3%BAblica.pdf/08fe9e8f-25ce-9454-da42-d5c604e68e83?t=1686933811815



- Introducción al ecosistema de compra pública en Colombia
- Definición de Abastecimiento Estratégico
- Alineación del proceso de compra pública con las fases de abastecimiento estratégico.
- Análisis de sector y de mercado desde la perspectiva de abastecimiento estratégico. <sup>6</sup>

## (ii) Primera fase: Análisis de la demanda

**1.5.** Consiste en la determinación de la necesidad de la entidad pública objeto del proceso de compra pública a través del análisis y estudio del comportamiento de compras por parte de la entidad pública, permitiendo ejecutar acciones de mejoras teniendo en cuenta los procesos de compra adelantados con antelación, así como identificar de mejor manera los futuros procesos de compra<sup>7</sup>.

Para lo cual la entidad deberá hacer uso de las Herramientas de Visualización para el Análisis de Demanda, lo cual le permitirá saber:

- a. Cuánto y en qué categorías ha gastado el municipio
- b. A quién le ha comprado el Municipio
- c. Bajo qué modalidad de selección ha adquirido sus bienes.

Dentro de los lineamientos del Modelo de Abastecimiento Estratégico, para desarrollar el Análisis de la Demanda se presentan diferentes herramientas que permiten proyectar las necesidades de compras futuras y la identificación de categorías/familias consideradas estratégicas.<sup>8</sup>











Cubo de Gasto

Todo lo anterior con el fin de facilitar y mejorar sus procesos de contratación.

(iii) Segunda fase: Análisis de la oferta

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO CCE-EMAE-FM-02 V2 del 04/08/2021

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Ibidem.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Cfr. E-BOOK nociones básicas del MAE- Disponible en: https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:VA6C2:7628cc9e-f3ba-40c2-9d69-665cdbfae526



1.6. El análisis de la oferta permite a la entidad pública determinar quién o quiénes son los agentes del mercado que están en mejor posición para suministrar los bienes o servicios de acuerdo con el objeto definido en la primera fase, así como también cuáles son las características y dinámicas que rodean dicho mercado y los participantes de este9.

En otros términos, el análisis de la oferta permite establecer las circunstancias que rodean el mercado del sector determinado del bien, obra o servicio a contratar, determinar la cadena de abastecimiento y la identificación de los posibles proveedores (agentes del mercado) que pueden satisfacer dicha necesidad, así como la ubicación geográfica donde se produce el bien, el número de contratos, los precios por volumen, los precios unitarios, los valores presupuestados, los costos de mantenimiento, almacenamiento o renovación y los patrones de demanda históricos de las compras de la entidad, entre otros.

Dentro de los lineamientos del Modelo de Abastecimiento Estratégico, para desarrollar el Análisis de la Oferta, se presentan diferentes herramientas para la identificación y caracterización del portafolio de proveedores. Entre estas herramientas se destacan: 10



Perfil de Mercado



Segmentación del Mercado



Análisis de las fuerzas competitivas de Poder

#### (iv) Tercera fase: Definición de las estrategias de abastecimiento

1.7. Una vez determinadas las categorías de bienes, servicios u obras objeto del proceso de compra pública (análisis de la demanda) y determinados los potenciales agentes del mercado de acuerdo con el segmento estudiado (análisis de la oferta), la entidad pública debe adelantar la estrategia de compra más adecuada para la satisfacción de su necesidad y que permita la optimización de los recursos públicos<sup>11</sup>.

Esta fase debe estar acorde con lo establecido en el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública (Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Decreto 1068 de 2015 y las normas legales y/o reglamentarias que los modifiquen o adicionen) y/o su manual de contratación en caso de ser una entidad con régimen especial o exceptuado, de manera que el proceso de compra pública se ajuste al proceso de selección contractual establecido de acuerdo con el objeto de la compra, presupuesto y demás características.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Ibidem.

E-BOOK Cfr. nociones básicas del MAE-Disponible en: https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:VA6C2:7628cc9e-f3ba-40c2-9d69-665cdbfae526

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Ibidem.



En otras palabras, es la forma en que la entidad decide estructurar su proceso de adquisición teniendo en cuenta los análisis realizados en la demanda y en la oferta. La estrategia de compra es la decisión que toma la entidad respecto a:

- •Tipo de Contrato
- •Modalidad de Selección
- Estructura de adquisición (agregada/centralizada descentralizada/desagregada)
- ·Adquisición global o por lotes.
- Presupuesto destinado.
- •Condiciones de la adquisición
- •Requisitos de participación (habilitan- tes/ponderación)<sup>12</sup>

# (v) Cuarta fase: Diagnóstico e implementación

**1.8.** Esta última fase tiene como objeto implementar el Modelo de Abastecimiento Estratégico con base en las tres (3) fases anteriormente descritas, a través de la realización del diagnóstico del proceso de compras públicas, la definición del equipo de trabajo y la estructuración y seguimiento del proceso de compras públicas <sup>13</sup>.

Para lo anterior la agencia Nacional De Contratación Pública facilita a las entidades insumos de análisis estratégicos como:





14

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Cfr. E-BOOK nociones básicas del MAE- Disponible en: <a href="https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:VA6C2:7628cc9e-f3ba-40c2-9d69-665cdbfae526">https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:VA6C2:7628cc9e-f3ba-40c2-9d69-665cdbfae526</a>.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Ibidem.



# 2. Categorías del Modelo de Abastecimiento Estratégico -MAE-

**2.1.** Teniendo en cuenta lo anterior, se proponen las siguientes categorías para la elaboración del Modelo de Abastecimiento Estratégico -MAE-:

Esta categorización consiste en definir las categorías de compra recurrente, periódica, coyuntural y estratégica con valores, número de contratos, frecuencia y características propias de cada adquisición por cada categoría teniendo como base en la información histórica de la entidad estatal, esta información puede obtenerse de las bases de datos con las que cuente la entidad y/o la información que reposa en la plataforma de datos abiertos dispuesta por la Agencia Nacional de Contratación Pública: https://colombiacompra.gov.co/transparencia/conjuntos-de-datos-abiertos

Lo anterior, se realiza con el fin lograr estudios del sector económico conforme la categoría para la adquisición de los bienes y/o servicios requeridos según la similitud de sus características, sus particularidades en el mercado, fabricante, país de origen, fuente de proveedores, y/o tecnología, entre otros.

El análisis de categorías se realizará cada año, al momento de elaborar el Plan Anual de Adquisiciones. Se analiza cada necesidad y se realiza una agrupación ordenada de los bienes y/o servicios, de acuerdo con los siguientes criterios sugeridos:

#### CATEGORÍAS

# CONSTRUCCIÓN, OBRAS CIVILES, INFRAESTRUCTURA, CONSULTORÍA Y TRANSPORTE

- (i) Conjunto de bienes y/o servicios relacionados con la construcción y mejoramiento de la infraestructura física, en sus diferentes modalidades de contratación: gerencia, operación, mandato y/o administración de programas y proyectos
- (ii) Conjunto de actividades que deben realizarse con la finalidad de preservar las obras civiles.
- (iii) Conjunto de servicios relacionados con el servicio Especial de Transporte Terrestre Automotor.
- (iv) Conjunto de servicios relacionados o referidos a los estudios necesarios para la ejecución de proyectos, estudios de diagnóstico, pre-factibilidad o factibilidad para programas o proyectos específicos, así como a las asesorías técnicas de coordinación, control y supervisión. Son también contratos de consultoría los que tienen por objeto la

14. Cfr. MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO. Disponible en: https://www.colombiacompra.gov.co/colombia-compra/modelo-de-abastecimiento-estrategico



DDECTACIÓN DE CEDVICIOS	interventoría, asesoría, programación y la ejecución de diseños, planos, anteproyectos y proyectos. La consultoría traduce una actividad intelectual y autónoma, ejecutada por una persona natural o jurídica.
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	(i) Conjunto de servicios correspondientes a aquellos de naturaleza intelectual, diferentes a los de consultoría, que se derivan del cumplimiento de las funciones de la Administración Municipal, así como los relacionados con actividades operativas, logísticas o asistenciales. Igualmente para la realización de trabajos artísticos que solo se puedan encomendar a determinadas personas naturales.
	(ii) Conjunto de bienes y/o servicios relacionados con el servicio público de seguridad, el ejercicio de la autoridad, el control territorial, la conservación de la institucionalidad y el orden público, la protección de los derechos de los ciudadanos y la disminución de los índices delictivos.
	(iii) Conjunto de servicios relacionados con el mantenimiento y la reparación de bienes muebles e inmuebles.
	(iv) Conjunto de servicios relacionados con la gestión de proyectos, la cual se define como el conjunto de actividades de planeación, organización, motivación y control de los recursos, con el propósito de alcanzar uno o varios objetivos.
SECTOR SOCIAL Y SERVICIOS PÚBLICOS	(i) Conjunto de bienes y/o servicios directamente relacionados con la prestación del servicio educativo en sus diferentes modalidades y niveles.
	(ii) Conjunto de bienes y/o servicios directamente relacionados con el suministro y transporte de alimentación en sus diferentes modalidades.
	(iii) Conjunto de bienes y/o servicios relacionados con la gestión de la salud pública, la promoción y prevención de enfermedades.



	(iv) Conjunto de servicios relacionados con la satisfacción de las necesidades básicas de bienestar y salubridad de la población.
COMPRA Y ADQUISICIÓN DE BIENES	(i) Conjunto de servicios de compra, venta, arrendamiento o comodato.
	(ii) Conjunto de bienes y servicios para la adquisición, operación, mantenimiento del parque automotor y maquinaria pesada.
CULTURA Y EVENTOS	(i) Conjunto de bienes y/o servicios relacionados con actividades culturales, de expresiones artísticas, culturales y de patrimonio histórico.
	(ii) Conjunto de bienes y/o servicios relacionados, conexos o accesorios con eventos y mercadeo.
DESARROLLO ECONÓMICO E INNOVACIÓN	(i) Es el conjunto de servicios relacionados con la generación de oportunidades a través de la creación, el desarrollo y consolidación de micro, medianas y grandes empresas, acompañamiento y capacitación para el fortalecimiento en áreas empresariales y financieras. También son los servicios de capacitación, formación y preparación a los ciudadanos en áreas específicas de los sectores productivos que les sean útiles y pertinentes para acceder con mayor facilidad a oportunidades de empleo disponibles en sus áreas de desempeño y desarrollo humano.
	relacionados con la comunicación masiva.
GESTIÓN AMBIENTAL	Conjunto de servicios relacionados con la conservación, recuperación y protección de los recursos naturales renovables y su sostenibilidad ambiental.

# 3. Esquema para la elaboración del Modelo de Abastecimiento Estratégico -MAE-

Para efectos del aplicar el Modelo de Abastecimiento Estratégico -MAE- en los procesos de compras públicas, inicialmente se podría aplicar el siguiente esquema:

# A. Objeto: Necesidad de bienes, obras o servicios

Para iniciar con el proceso de compras públicas es necesario que la Entidad identifique de manera clara y precisa la necesidad que pretende satisfacer con el proceso de adquisición, para lo cual deberá identificar específicamente el objeto del proceso de compra (bien, obra o servicio). Para ello es necesario:



- (i) Verificar el Código de Clasificador de Bienes y Servicios UNSPC, en donde se verifiquen los bienes, obras o servicios que se pretenden adquirir, y establecer la descripción del bien, obra o servicio que se pretende adquirir.
- (ii) Adelantar la búsqueda de potenciales oferentes, para lo cual debe consultarse los procesos de compras que en el pasado ha realizado la Entidad para ese específico bien, obra o servicio.
- (iii) Determinar los potenciales riesgos de la ejecución del contrato y la forma en que deben ser distribuidos (tipificación, cuantificación y distribución de riesgos).
- (iv) Establecer el plazo que se requiere para la ejecución del contrato atendiendo la naturaleza y características del bien, obra o servicio objeto de la contratación.

# B. Presupuesto: mercado, valor, costos.

Teniendo en cuenta la obligación general de adelantar Estudios Previos y Estudios de Sector dentro de la etapa de planeación de los procesos de compras públicas, es indispensable que en la aplicación del Modelo de Abastecimiento Estratégico -MAE- se determine con precisión el presupuesto que se requiere para satisfacer la necesidad identificada, de acuerdo con la naturaleza del bien, obra o servicio a contratar, y que será indispensable para la ejecución efectiva de los recursos públicos.

En ese sentido, se sugiere que la Entidad adelante un estudio de mercado y análisis del sector específico del bien, obra o servicio para determinar los valores de mercado del objeto del proceso de compra, teniendo en cuenta lo siguiente:

- (i) Elaborar diferentes solicitudes de cotización a los potenciales oferentes con el fin de establecer el valor de mercado del bien, obra o servicio.
- (ii) Identificar en forma detallada y precisa a los potenciales proveedores a quienes se les envió la solicitud de cotización.
- (iii) Estudiar las diferentes cotizaciones con base en procesos de compras pasados.

# C. Ejecución: inicio del proceso de selección

Una vez se cuente con el objeto definido (necesidad) y se tenga el presupuesto del proceso de compra, es necesario agotar los aspectos que son de obligatorio cumplimiento para iniciar un proceso de selección, esto es, la elaboración de los Estudios Previos y Estudios del Sector y el aviso de convocatoria, todo lo cual deberá ser publicado en el Sistema Electrónico de Contratación Pública -SECOP II-.

Para ello, y teniendo en cuenta los anteriores aspectos, la Entidad deberá contar con los siguientes aspectos:

(i) Valor designado del contrato según el presupuesto analizado y la modalidad del precio del contrato.



- (ii) Modalidad de selección del proceso de compra pública (licitación pública, selección abreviada, concurso de méritos, etc.).
- (iii) Requisitos habilitantes y requisitos ponderables para la evaluación de las ofertas.
  - (iv) Obligaciones generales y específicas del futuro contratista.
  - (v) Elaboración de los Pliegos de Condiciones.

#### 5. RECOMENDACIONES

Para desarrollar lo anteriormente planteado, y que el municipio pueda contar con un modelo de adquisición de bienes, obras y servicios basado en técnicas propias del Abastecimiento Estratégico y la Gestión por Categorías, aplicable o adaptado a la política de compra publica del Municipio, que le permita el conocimiento y el desarrollo de cualquier categoría del gasto del ente territorial, desde su conceptualización hasta la construcción y documentación de la estrategia de contratación resultante, se recomienda que, desde el Proyecto de Transparencia, en articulación con la Secretaría Administrativa y la Secretaría Jurídica se lidere el proceso de optimización y/ o modernización de los procesos de adquisición y suministro de bienes, obras y servicios para garantizar la provisión de los mismos.

En razón de lo anterior, se recomienda realizar un concurso de méritos, para contratar una persona jurídica con experiencia, capacidad de investigación y análisis para DISEÑAR, DESARROLLAR E IMPLEMENTAR EL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO CONFORME LOS LINEAMIENTOS DE LA AGENCIA NACIONAL PARA LA CONTRATACIÓN PÚBLICA CON EL FIN DE FORTALECER LA GESTIÓN CONTRACTUAL DEL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA.

Como producto, el municipio podrá estar en la capacidad de realizar:

ЕТАРА	ACTVIDADES	SUBACTIVIDADES
1. Ficha y/o	1.1.Elaboración /o de la ficha	1.1.1. Identificación y caracterización de la necesidad
anexo técnico técnica de la necesidad	1.1.2. Descripción de la competencia conforme las competencias y delegaciones	
		1.1.3. Descripción del bien, obra o servicio incluida su clasificación dentro de Clasificador Bienes y Servicios
		1.1.4. Identificación de posibles proveedores



		1.1.5. Fijación plazo y lugar para la ejecución del contrato
		1.1.6. Identificar los riesgos del proceso y su mitigación.
		1.1.7. Identificar el presupuesto y fuentes y rubros de financiación
		1.1.8. Elaborar los requerimientos técnicos mínimos
		1.1.9. Identificar la secretaria y/o secretarias gestoras responsables.
2. Análisis de		2.1.1.Árbol de Categoría
Demanda 2.1. D (Revisión del del pe catego	2.1. Desarrollo del perfil de categorías de compra	2.1.2. Cubo de Gasto



		2.1.3.Análisis de Costos
		2.1.4. Proyección de Necesidades Futuras
		2.2.1. Gasto Impactado
	2.2. Iniciativas preliminares de generación de valor.	2.2.2.Árbol de hipótesis de iniciativas preliminares
	2.3. Herramienta de Análisis de Demanda	2.3.1. Aplicación de la herramienta de análisis de la demanda
3. Análisis de la Oferta (Análisis del mercado de oferta y opciones de suministro para las	3.1. Análisis de Mercado de Oferta	3.1.1.Competencia y tendencias



categorías de compra definidas como estratégicas y prioritarias y Identificación y perfilamiento del portafolio de proveedores junto con la definición de los requisitos y criterios de evaluación		
	3.1.2.Perfil del mercado de Oferta	
	3.1.3. Segmentación del mercado	
		3.1.4. Fuerzas competitivas
		3.2.1.Perfil de potenciales proveedores
	3.2.2.Modelo de negocio de principales proveedores	
		3.2.3.Identificación de requisitos mínimos habilitantes 3.3.1. Aplicación de la herramienta de análisis de la
		4.1.1.Impacto en la Actividad o misión



	4.1. Matriz de Posicionamient o de Categoría.	4.1.2. Complejidad del Mercado Proveedor			
		4.1.3. Evaluación de Impacto de la Categoría en las Entidades según Factores			
		4.1.4. Elaborar matriz de posicionamiento de la categoría			
		4.1.5. Identificar las palancas estratégicas para cada categoría			
4. Definición	4.2. Diamante de Compra e identificación de estrategias	4.2.1. Identificar estrategias potenciales aplicables de acuerdo con la valoración de la categoría del gasto.			
estrategia de Compra	4.3. Definir estrategia de compra	4.3.1. Identificación de la Estrategia de Compra mediante sobreposición del Diamante de Compras y la Matriz de Posicionamiento de la Categoría			
	4.4. Gestión del gasto	4.4.1. Estructurar y gestionar la estrategia de compra correspondiente, teniendo en cuenta las palancas u orientaciones de trabajo			
	4.5. Alineación de estrategia de compra con modalidades de selección y contratación	4.5.1. Revisar las modalidades de selección existentes para identificar cual es la viable jurídicamente frente a la estrategia de compra.			
	5.1. Elaborar documentos para sondeo de mercado	<ul><li>5.1.1. Elaborar solicitud de cotización</li><li>5.1.2. Elaborar Anexo Económico y demás anexos de</li></ul>			
		la solicitud			
5. Establecer presupuesto del Proceso	5.2. Proveedores a los cuales enviar la solicitud por correo electrónico	5.2.2. Identificar posibles proveedores, su Nit, correo, teléfono, y su condición de mipyme o no			
	5.3. Envío solicitud a proveedores	solicitudes de cotización a través de correo a proveedores identificados			
	5.4. Análisis de cotizaciones y establecimiento	5.4.1. Recepción de cotizaciones a través de la plataforma Secop II y correo electrónico y envío a la persona encargada de su análisis			
	del presupuesto del proceso	5.4.2. Análisis de las cotizaciones recibidas y elaborar documento de presupuesto del proceso			
6. Estudios previos	6.1. Elaboración de	6.1.1. Definir la necesidad y describir la competencia funcional.			



estudios previos	6.1.2. Establecer las obligaciones generales y específicas y forma de pago				
	6.1.3. Justificar el valor del contrato				
	6.1.4. Justificar la modalidad de contratación				
	6.1.5. Definir los criterios habilitantes, diferenciales y de calificación de acuerdo con la estrategia de compra definida				
	6.1.6. Revisar y definir si aplican acuerdos comerciales				
	6.1.7. Elaborar la matriz de riesgos				
	6.1.8. Establecer la exigencia de garantías y ampar				
	6.1.9. Realizar análisis del sector				
	5.1.10. Elaboración y cargue del proceso en SECOP				
	6.1.2. Revisión del Estudio previo, anexos y demás documentos previos por parte de la Secretaría Jurídica				
	6.1.3. Expedición Viabilidad jurídica				
	6.1.4. Publicación de pliego de condiciones/invitación en secop ii				

# REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO. Disponible en: <a href="https://www.colombiacompra.gov.co/colombia-compra/modelo-de-abastecimiento-estrategico">https://www.colombiacompra.gov.co/colombia-compra/modelo-de-abastecimiento-estrategico</a>.

"MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO (MAE)", Agencia Nacional de Contratación Pública **-COLOMBIA COMPRA EFICIENTE-,** 2021.

E-BOOK nociones básicas del MAE- Disponible en: <a href="https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:VA6C2:7628cc9e-f3ba-40c2-9d69-665">https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:VA6C2:7628cc9e-f3ba-40c2-9d69-665</a>cdbfae526.

https://www.colombiacompra.gov.co/secop/consulte-en-el-secop-ii

ELABORÓ	REVISÓ			APROBÓ			
Robledo Asociados SAS	María 、	Joshira	Nieto	Adrián Ig	nacio Gon:	zález	
	Manzano			Jaimes			
CARGO: CPS 2421-2023	CARGO:	Asesora	de	CARGO:	Secre	Secretario	
	Despacho			Jurídico-	Asesor	de	
				Transparencia (e)			