1. INTRODUCCION

A continuaciòn se presentara el estudio del sector econòmico y de los oferentes por parte de la entidad pública conforme a lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, para adelantar el proceso mínima cuantía y la consecuente celebración del contrato.

El Instituto Nacional de Medicina Legal y Ciencias Forenses es un órgano adscrito a la Fiscalía General de la Nación, como establecimiento público del orden nacional, dotado de personería jurídica, patrimonio propio y autonomía administrativa.

Es deber de las entidades públicas velar por el cuidado y mantenimiento de los bienes a cargo de las mismas y dotar a los funcionarios de instalaciones donde se ejerce la función pública, de elementos que permitan una correcta y eficiente prestación del servicio a su cargo, en condiciones de comodidad, seguridad y oportunidad, para éstos y los usuarios del servicio

Con base en lo anterior, se debe adelantar un proceso contractual para la adquisición del mobiliario de oficina para la Regional Norte. Esta necesidad se encuentra contemplada dentro del Plan Anual de Adquisiciones de la regional por considerarla indispensable para brindar a los funcionarios un ambiente laboral agradable, cómodo y seguro por medio de espacios que permitan el buen desempeño de sus funciones.

La adquisición de sillas tándem y puestos de trabajo se hace necesaria como dotación de elementos que permitan garantizar mejores condiciones laborales y de comodidad para los funcionarios en el desempeño de las funciones y de los usuarios durante la espera de los servicios requeridos por las necesidades con las que acuden a la Institución, lo cual debe ser acorde con los programas de Seguridad y Salud en el Trabajo en desarrollo de los cuales se establece la necesidad de mejorar el ambiente laboral de los funcionarios en lo que tiene que ver con su entorno operativo ofreciendo soluciones integrales que contribuyan a crear y gestionar ambientes de trabajo que estimulen la creatividad, productividad y el buen servicio.

Acorde con lo anterior se deja constancia mediante el presente documento, del análisis del sector comercial realizado en la etapa de planeación y estructuración del mismo, así:

2. OBJETO CONTRACTUAL

2.1 ADQUISICION DE SILLAS TANDEM Y PUESTOS DE TRABAJO PARA LA REGIONAL NORTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE MEDICINA LEGAL Y CIENCIAS FORENSES.

3. SECTOR COMERCIAL

ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

ANÁLISIS DEL MERCADO

De conformidad con lo previsto por el Decreto 1082 de 2015, es deber de las entidades Estatales sometidas al régimen de Contratación Estatal, analizar el sector económico, es decir:

Analizar el mercado relativo al objeto a contratar.

Conocer las características fundamentales de las empresas que conforman el segmento del sector que cuenta con la capacidad de suplir la presente necesidad de contratación por parte de Instituto.

Establecer los precios promedio del sector y el presupuesto del bien a contratar, tomando de referencia el análisis de los precios suministrados por el sector.

En los procesos de mínima cuantía es necesario revisar las condiciones particulares de otros procesos de contratación similares, acopiar información de precios, condiciones, idoneidad, entre otros con el propósito de garantizar el cumplimiento del alcance contractual esperado por la entidad.

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo a los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

División según la economía clásica

Según la división de la economía clásica, los sectores de la economía son los siguientes:

Sector primario o sector agropecuario.
Sector secundario o sector Industrial.
Sector terciario o sector de servicios.

Sector primario: Que comprende aquellas actividades relacionadas directamente con los recursos naturales sin que éstos se transformen, dedicadas solamente al desarrollo de los mismos. Incluye la Agricultura, la Ganadería, la Pesca, la Minería, etc.

Sector secundario o industrial: Que abarca todas las actividades que transforman físicamente las materias primas o bienes en otros más aptos para el consumo. Estas actividades fabriles son muy diversas: energía, textil, metal, maquinaria, química, electrónica, automóvil, y un largo etcétera.

Sector terciario o de servicios: Que engloba al resto de actividades no incluidas en las categorías anteriores, caracterizadas por proporcionar la prestación de servicios, ya que no produce bienes, sino servicios: comercio, sociales, culturales, enseñanza, sanidad, transporte, Información y comunicación, turismo, banca, servicios profesionales, el gobierno etc.

La actividad económica sobre la cual recae la adquisición se encuentra enmarcada el suministro como la instalación de mobiliario para oficina se encuentra inmerso en el sector secundario o también llamado sector industrial - manufacturero, el cual se encuentra comprendido por las actividades de transformación industrial de otros tipos de bienes y mercancías y que se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

Por otro lado, la actividad de comercialización de muebles también involucra el sector terciado compuesto por el subsector servicios y el subsector comercio

El sector manufacturero está compuesto por la industria de fabricación de muebles, así como por el sector dedicado a fabricar maquinaria para oficina, entre otros- Dichas industrias se encuentran compuestas tanto por empresas nacionales como de capital extranjero. Las empresas nacionales enfrentan un escenario en donde las filiales extranjeras aumentan su presencia en el mercado nacional, haciendo que el sector tenga que reorientar su producción hacia la población con menores ingresos. La constante competitividad de las pequeñas y medianas empresas nacionales se ha acentuado debido a la incorporación de maquinaria industrial, pues quienes las usan tienen ventajas productivas, pero estas son difíciles de adquirir e incorporar a la cadena de producción actual, en especial por temas de costos

En cuanto a la fabricación de muebles, es posible señalar que esta rama se encuentra sujeta a continuos cambios e innovaciones en aspectos relacionados con calidad y diseño, con la funcionalidad y su aplicación a cada tipo de necesidad. En este sentido, el proceso de producción difiere según las características y usos que se le van a dar al producto final (hogar, oficinas o industria). Los tableros aglomerados y contrachapados son la materia prima fundamental para muebles de oficina y bibliotecas.

Por lo tanto, el mercado se especializa en determinados muebles y parece tener una estructura oligopólica en el cual las estrategias de diferenciación de producto pretenden capturar focos de consumidores en nichos de mercado específicos.

Lo anterior se explica por las diversas exigencias de los consumidores que se caracterizan por ser crecientes y variables frente a las tendencias mundiales y la competencia internacional. Por lo tanto, las estrategias del sector se encuentran fundamentadas en la segmentación de mercados y en la constante depuración de su portafolio de productos y marcas, buscando en primera medida adaptarse a los cambios del mercado y en segunda medida disminuyendo los riesgos de acumular inventarios y producir bienes obsoletos.

Se entiende por mobiliario el conjunto de muebles que tienen como función facilitar los usos y actividades habituales en casas, oficinas, escuelas, universidades y otros tipos de locales. Normalmente el término alude a los objetos que facilitan las actividades humanas comunes tales como dormir, comer, trabajar, descansar mediante sillas, mesas, estantes, etc. Excluye utensilios y máquinas tales como equipos de cómputo, teléfonos y electrodomésticos.

La manufactura del mueble ha sido una tradición por su activa participación en la vida económica de la nación.

Históricamente la industria de la madera y el mueble han dispuesto de un espacio importante en el mercado nacional e internacional pues sin duda alguna cualquier tipo de empresa u organización necesita de este tipo de artículos los cuales son ofertados en su gran mayoría por empresas que los fabrican y los comercializan directamente a quienes demandan estos artículos.

La cadena de madera y muebles de madera está conformada por los siguientes eslabones:

artículos diversos, chapas, colchonería, estructuras y accesorios para la construcción (incluye pisos y techos), madera aserrada, madera inmunizada, manufacturas de corcho, muebles para el hogar, muebles para oficina y de uso industrial, residuos, tableros aglomerados y tableros contrachapados.

El proceso de producción de la cadena madera y muebles de madera se origina en las plantaciones forestales y en los bosques naturales explotados en su mayoría sin ningún control. Las dos fuentes de materia prima son los bosques nativos y las plantaciones forestales. De los bosques nativos y de las plantaciones forestales se obtienen las trozas o también denominadas maderas en bruto procesadas por los aserraderos y convertidas en maderas aserradas o chapas, que posteriormente serán utilizadas en la construcción o fabricación de muebles, tableros, puertas, pisos y techos, artículos de madera y corcho, entre otros.

En el diseño de los muebles: Hoy en día los muebles son más funcionales, multipropósito, modulares, integrados al espacio arquitectónico; el diseño está apoyado en el estudio de las necesidades del cliente.

Los muebles para oficina abierta son de un diseño altamente especializado.
• Han aparecido los muebles listos para ensamblar, que se compran desarmados y empacados en una caja junto con los herrajes y las instrucciones de ensamble.

• En los materiales: Cada día se impone más la utilización de materias primas que no impliquen el agotamiento de los recursos naturales: pinturas no contaminantes, herrajes más ergonómicos, pegantes más especializados y ecológicos. Se imponen materiales que tengan un alto valor agregado como es el caso de los aglomerados tanto desnudos como cubiertos.

• En la producción: La alta productividad se hace imprescindible, cada recurso debe rendir al máximo y los desperdicios ya no son costeables. Cada día se utilizan más los talleres satélites y poco a poco se extiende la subcontratación de maquila. En los países más desarrollados, se está imponiendo una tendencia a concentrar toda la producción de una planta en la fabricación de un solo tipo de pieza o mueble con una altísima productividad.

En la comercialización: Han aparecido nuevos canales de venta como los grandes almacenes y las ventas por Internet. El correo directo se utiliza con mayor intensidad. La asesoría, el servicio al cliente y la garantía sobre el producto ya forman parte de la oferta básica que exige el mercado

La fabricación de muebles de madera se considera heterogénea, debido al diseño, al tipo de madera a utilizar y a la clase requerida, ya que estos rubros determinan el proceso a seguir en cada caso.

Para analizar este sector se revisó la lista de empresas y negocios que registraran dentro de su objeto la manufactura, fabricación y/o comercialización de muebles y enseres para oficina, constatando que en general se encuentra un gran número de empresas que cuentan con experiencia en el sector, para desarrollar el objeto del presente proceso de contratación.

Según la Superintendencia de Sociedades actualmente en el país hay registrados 4781

empresas como fabricantes de muebles. A nivel nacional el subsector de muebles para oficina cuenta con 652 empresas, siendo Bogotá (501 empresas), Atlántico (45 empresas) y Antioquia (41 empresas) quienes poseen el 90% de éstas. En el sector de las pequeñas y medianas empresas, el renglón correspondiente a la industria del mueble y en particular de los muebles de oficina es de gran importancia tanto por el valor del producto como por el nivel de empleos y las exportaciones que genera así como las divisas que aporta al país.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA:

Este análisis tiene como propósito analizar el tipo de consumidor en el sector objeto de estudio: clientes o empresas que hayan utilizado el producto o servicio y posibles consumidores o utilizadores del producto.

El Instituto tuvo como referencia el comportamiento de los procesos contractuales similares desarrollados en vigencias anteriores, así:

Año suscripción del contrato o Aceptación de la oferta	Modalidad	Aceptación de Oferta	Contratista	Valor del contrato
2015	Mínima Cuantía	017-DRNT-2015	COMERCIALIZADOFRA CMS S.A.S.	$19.126.993.oo
2021	Mínima Cuantía	MiC-0015-DROC-2021	Adquisición de sillas y muebles para la Regional Occidente.	21.368.000
2021	Menor Cuantía	SASI-0048-DRNO-2021	ADQUISCION PUESTOS DE TRABAJO, ESTANTERIA Y DIFERENTES MUEBLES DE LABORATORIO	118.667.250
2021	Mínima Cuantía	MiC-0029-DRNORI-2021	Adquisición de Puestos de trabajo	17.442.407

Se procedió a identificar y analizar los Procesos de Contratación de Entidades Estatales que han adquirido en el pasado procesos en similar objeto de contratación en el Portal Único de Contratación, todo esto con la finalidad de observar entre otros aspectos, las especificaciones técnicas, requisitos habilitantes, método de evaluación de ofertas y las modalidades de contratación utilizadas, encontrándose lo siguiente:

AÑO	CÓDIGO SECOP	ENTIDAD	OBJETO	VALOR
2017	MC-834-CENAC-REGIONAL-USAQUEN-2017	EJÉRCITO NACIONAL	ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO Y ENSERES CON DESTINO AL CENTRO DE EDUCACIÓN MILITAR–CEMIL, CLINICA GILBERTO ECHEVERRY – CGE	$ 36.938.792

			Y EL INSTITUTO CASAS FISCALES EJERCITO- ICFE, UNIDADES QUE CENTRALIZA LA CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE REGIONAL USAQUEN PARA LA VIGENCIA 2017	
2017	Número022-2017	ATLANTICO - ESTABLECIMIENTO PÚBLICO AMBIENTAL BARRANQUILLA VERDE	ADQUIRIR MUEBLES DE OFICINA PARA LAS DIFERENTES DEPENDENCIAS DE LA ENTIDAD	$ 13,001,810
2017	SAMC-SI 020-2017	ATLÁNTICO - INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA - ITSA	COMPRA VENTA DE MOBILIARIO PARA LA DOTACIÓN DE ESPACIOS ADMINISTRATIVOS Y ACADEMICOS EN LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ITSA EN MARCO DEL PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA COMO EJE TRANSVERSAL PARA GARANTIZAR EL DESARROLLO ÓPTIMO $ DE LAS ACTIVIDADES MISIONALES ORIENTADAS A LA ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL	$ 195,143,580
2021	SDH-SMINC-0028-2021	SECRETARIA DISTRITAL DE HACIENDA	PROVEER ELEMENTOS ERGONÓMICOS PARA LOS PUESTOS DE TRABAJO DE LOS SERVIDORES PÚBLICOS DEL CONCEJO DE BOGOTÁ.	$9.264.045
2021	PB-SASI-006-2021	PERSONERIA DE BOGOTA	PUESTOS DE TRABAJO	$136.693.713
2021	4137.010.32.1.286-2021	SANTIAGO DE CALI DISTRITO ESPECIAL - DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE DESARROLLO E INNOVACION INSTITUCIONAL	PUESTOS DE TRABAJO	$87.698.955

ANÁLISIS DE LA OFERTA:

En el mercado nacional y regional existe variedad de empresas cuya razón social se relaciona directamente con el objeto contractual del presente proceso que podrían participar en el proceso para satisfacer la necesidad, por lo cual no existe el riesgo de que no se puedan presentar ofertas

Si bien es cierto podemos encontrar sobre todo a nivel nacional grandes empresas dedicadas al suministro de estos bienes a precios asequibles, no es menos cierto que en el mercado regional, nos referimos al departamento del Atlántico es posible encontrar un

importante número de oferentes medianamente organizados que con mucha destreza y propiedad pueden contribuir al logro de la finalidad que la administración persigue al contratar este servicio.

Consultado la web, páginas amarillas de anuncios publicitarios, entre otros medios, en la ciudad de Barranquilla existen un gran número de empresas especializadas entre las que se destacan las siguientes: INDUSTRIAS PROFIBRA LIMITADA, ICOPORTEC S.A.S, FLUID CONTINMENT ANDINA SUC. COLOMBIA, CONSORCIO INDUSTRIAL ALEADOS DEL COBRE S.A., MANUFACTURAS RLV LIMITADA, INDUSTRIAS CRUZ CAÑON, OFIEXPORT S.A.S, COMERCIALIZADORA CMS S.A.S, INMUCOSTA, SOLUZION S.A., INDUSTRIAS CRUZ HERMANOS, TECNOFFICE, entre otras.

En la ciudad de Barranquilla, se destaca una alta participación en las convocatorias públicas para la compra de mobiliario y enseres. A nivel nacional existe una buena cantidad de posibles oferentes de varias ciudades del país, legalmente constituidas y con la experiencia e idoneidad para los requerimientos técnicos de la Entidad.

Se debe resaltar que todas estas empresas cuentan con experiencia, capacidad financiera, organizacional y jurídica suficiente para ejecutar el presente contrato, al igual que podrían cumplir con las especificaciones técnicas exigidas por la entidad, por lo cual las sitúan, sin perjuicio de las exigencias de la Entidad dentro del proceso de selección

De acuerdo con los códigos del clasificador de bienes y servicios UNSPSC proporcionados por Colombia compra eficiente, la adquisición de estos bienes, se puede ubicar en:

UNSPSC – DECRETO 1082 DE 2015					
GRUPO	**SEGMENTO**	**FAMILIA**	**CLASE**	**PRODUCTO**	**DESCRIPCIÓN**
E	56	11	21	02	Sillas para grupo de trabajo
E	56	11	22	04	Superficies de trabajo

Los códigos inscritos en la Cámara de comercio respectiva deben dar cumplimiento a lo señalado en el Decreto 1082 de 2015.

ANALISIS DE PRECIOS DEL MERCADO Y JUSTIFICACION DEL VALOR ESTIMADO

El presente estudio de la oferta permitió analizar los precios comerciales de posibles oferentes, lo que nos conduce a estructurar el valor estimado del contrato. Para su determinación se efectuó el sondeo de Mercado mediante Cotizaciones, precio histórico y consulta en la página Colombia compra eficiente. El análisis del mercado servirá de base a la entidad para analizar y conocer los precios base o promedio del mercado así:

Precio referencia Secop

Se realizó búsqueda de información relacionada con contrataciones similares, sin embargo teniendo en cuenta que los procesos de contratación consultados presentan diferencias muy amplias entre sí en cuanto al monto de recursos disponibles para la contratación y el alcance del objeto, estos solo son de manera informativa.

Precios Históricos

Para establecer un análisis de costos históricos, se realizó consulta en las bases de datos relacionadas con contratos celebrados por el Instituto Regional Norte evidenciándose lo siguiente:

Año suscripción del contrato o Aceptación de la oferta	Modalidad	Aceptación de Oferta	Contratista	Valor del contrato
2015	Mínima Cuantía	017-DRNT-2015	COMERCIALI-ZADORA CMS S.A.S.	$19.126.993.oo

Si bien es cierto que el Instituto ha realizado en vigencias anteriores, contratos que corresponden al objeto relacionado con algunos de los ítems contratados, no se realizó análisis de precios de las ofertas presentadas en las vigencias de los años anteriores, por consiguiente solo será tenido en cuenta de manera informativa.

Para establecer el valor aproximado del proceso y con el ánimo de identificar los posibles oferentes el área requirente realizó la solicitud de cotizaciones a personas naturales o jurídicas. Estas cotizaciones fueron validadas por el área técnica en las especificaciones de los elementos cotizados.

Se observa que existen firmas especializadas con la capacidad técnica organizacional y económica para satisfacer la necesidad planteada en el estudio, denotándose la libertad de competencia y de concurrencia de oferentes en el proceso contractual que pretende adelantar el Instituto.

Cuadro Cotizaciones

Visto lo anterior se considera que el presupuesto asignado en el plan de adquisiciones para esta vigencia el cual es de TREINTA Y OCHO MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y UN MIL QUINIENTOS PESOS MONEDA CORRIENTE ($38.761.500.oo), es suficiente para adelantar el proceso de selección, toda vez que los valores reportados arriba corresponden a cotizaciones con valores unitarios al precio del mercado y teniendo en cuenta que en el momento de participar estos precios disminuyen

Técnico
Como quiera que se trate de un contrato de compraventa, desde el punto de vista técnico para garantizar el cumplimiento de las obligaciones del contrato que se derive del proceso, el proponente escogido deberá acreditar que los productos cumplen con las calidades mínimas establecidas en las fichas técnicas de cada bien. Desde el punto de vista de la

experiencia deberá acreditar por lo menos que ha vendido en el comercio bienes similares a los que se pretenden adquirir

Como aspectos técnicos, se requiere que los oferentes tengan capacidad competitiva para el suministro de estos bienes.

Adicionalmente se requiere que los proveedores cumplan con factores como:

Infraestructura Física, Maquinaria y herramientas necesarias disponibles que garanticen la entrega y la garantía de los elementos a adquirir en forma eficiente y eficaz.

Los elementos e insumos requeridos deben ajustarse a las características técnicas mínimas solicitadas para este proceso, con el fin de garantizar la calidad de los mismos tales como:

- Bienes e insumos que estén protegidos contra pérdidas, daños, deteriorados durante el transporte y almacenamiento, correcto embalaje.
- Atender los reclamos, las devoluciones por deterioro, mala calidad, defecto de fabricación, o especificaciones diferentes reponiendo los elementos.

-Legal
En el marco legal del presente proceso de mínima cuantía y del contrato que se derive de su adjudicación está conformado por la Constitución Política, la Leyes de la Republica de Colombia y en especial por la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Artículo 94 de la Ley 1474 de 2011, Artículos 2.2.1.2.1.5.1.y 2.2.1.2.1.5.2.del Decreto 1082 de 2015, las normas orgánicas del presupuesto, Ley 816 de 2013, estatuto Tributario, Ley 222 de 1995 y las demás normas concordantes con la materia, que rijan o lleguen a regir los aspectos del presente proceso de selección y en todo lo demás no regulado expresamente, se aplicara las normas comerciales, civiles y lo establecido en la invitación pública.

Conforme a la naturaleza del objeto a contratar, se estableció que en el sector tanto público como privado el tipo de contrato a celebrar es de compraventa a la luz de lo establecido en el artículo 32 de la Ley 80 de 1993

Las normas actualmente vigentes que resulten vigentes de acuerdo con la Ley Colombiana, se presumen conocidas por todos los proponentes. En caso de contradicciones entre la invitación y la Ley prevalecerá lo establecido en la Ley.

ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

Después de evaluar el objeto y teniendo en cuenta el presupuesto disponible y el plazo de ejecución del contrato, el INSTITUTO, considera que el contrato que se derive del proceso de selección, genera riesgos exógenos previsibles que pueden afectar el equilibrio del mismo.

Los riesgos de la presente contratación se describen con los estudios previos de conformidad con lo establecido en el artículo 4° de la Ley 1150 de 2007 y el numeral 6 del Artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015 y "El Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Proceso de Contratación", de Colombia Compra Eficiente, en la

Tabla 2.

Item	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto Calificación Cualitativa Calificación Monetaria Total	Valoración del Riesgo=Probabilidad + Impacto	Categoría	¿A quién se le asigna?		Tratamiento/Control a ser implementado
											Contratante	Contratista	
1	Especifico	Externo	Ejecución	Operacionales	Costo causado por transporte de bienes , robo y/o perdida, destrucción y/o deterioro y/o daño de los bienes antes de la entrega final	Demora en la ejecución del contrato y cumplimiento de plazos	1	4	5	Riesgo Medio		100%	El contratista procurará evitar la ocurrencia de los eventos desfavorables y en caso de ocurrencia deberá asumir los costos ocasionados por robo y/o perdida y/o destrucción y/o deterioro y/o daño de los mismos
2	General	Externa	Ejecución	Operacional	Análisis deficiente de los precios unitarios realizados por el contratista, respecto a los bienes, materiales, transporte, disponibilidad de insumos.	Dificulta la adecuada ejecución de la contratación y puede conllevar a una afectación del equilibrio del mismo.	1	5	6	Riesgo Alto		100%	Realizar un estudio adecuado de mercado con las características técnicas solicitadas (debe incluir el cálculo de transporte de los elementos, trámite de licencias y permisos, impuestos, tasas, contribuciones, seguros, fletes y demás elementos que inciden en el precio final de los elementos) para la ejecución de la contratación, toda vez que el Contratista las aceptó y pactó con la presentación de la oferta.
3	General	Externa	Planeación, Selección, Contratación y Ejecución	Operacionales	El contratista no tiene un stock del bien a adquirir por lo que podría haber incumplimiento en la fecha de entrega	Demora en el proceso de importación lo que afecta la ejecución del contrato	2	3	5	Riesgo Medio		100%	El contratista debe entregar en la fecha estipulada y así mismo prever los posibles inconvenientes que puedan surgir en el momento de la entrega. El contratista debe informar al supervisor
4	Riesgo Operacional	Externa	Ejecución	Operacional	Los elementos suministrados no cumplen con las características técnicas solicitadas	No contar con los elementos en las condiciones pactadas	2	3	5	Riesgo Medio		100%	El supervisor del contrato informará a situación a la administración con el fin de que el contratista entregue los elementos conforme a lo contratado y/o de ser necesario cambiar los bienes correspondientes

5	Riesgo Operacional	Externa	Ejecución	Operacional	Los elementos suministrados no cumplen con las características técnicas solicitadas	No contar con los elementos en las condiciones pactadas	2	3	5	Riesgo Medio		100%	El supervisor del contrato informará a situación a la administración con el fin de que el contratista entregue los elementos conforme a lo contratado y/o de ser necesario cambiar los bienes correspondientes
6	GENERAL	EXTERNO	CONTRATACIÓN Y EJECUCIÓN	CONTRATACIÓN Y EJECUCIÓN	Riesgo que no se firme el contrato dentro del plazo establecido	Obstruye la ejecución y cumplimiento del contrato	1	5	6	Riesgo Alto		100%	Seguimiento para la suscripción del contrato, exigir la suscripción de una garantía de seriedad de la oferta en caso de ser requerida legalmente, realizar el trámite de informar a la cámara de comercio para los fines pertinentes
7	General	Externa	Contratación	Operacionales	Riesgo que no se presenten las garantías requeridas en el proceso de contratación o que su presentación sea tardía	Se retrasa el inicio de ejecución del contrato	3	3	6	Riesgo Alto		100%	El contratista deberá estar atento a las fechas estipuladas en la aceptación de oferta para hacer llegar las garantías, en caso contrario el supervisor del contrato lo citará con el fin de informar las consecuencias que puede llevar la no entrega de las garantías, toda vez que es fundamental la aprobación de estas para poder dar inicio al contrato.
8	General	Externo	Planeación, Selección , Contratación y Ejecución	Regulatorio	Cambios en la legislación tributaria la creación de nuevos impuestos, la supresión o modificación y en general cualquier evento que modifique las condiciones tributarias existentes desde el momento de la presentación de la propuesta hasta la terminación de la ejecución del contrato	Demora en el inicio de la ejecución del contrato y desarrollo del mismo.	1	4	5	Riesgo Medio		100%	El contratista cubrirá los costos ocasionados por la variación tributaria
9	General	Externa	Ejecución	Operacional	Incumplimiento en el plazo de ejecución	No contar con de los bienes adquiridos, dentro del plazo de ejecución estipulado en el contrato.	3	4	7	Riego Alto		100%	El Contratista deberá buscar los mecanismos correspondientes para entregar los bienes en los plazos establecidos, de lo contrario el Instituto lo requerirá para cumplir con las condiciones pactadas so pena de declarar el incumplimiento.
10	Especifico	Externo	Ejecución	Operacional	Desabastecimiento por inconvenientes de fabricación	Retraso en la adquisición de los bienes	1	3	4	Riesgo Bajo		100%	El contratista deberá prever esta situación y buscar alternativas para dar cumplimiento al contrato
11	General	Externa	Ejecución	Jurídico	El contratista no suscribe el acta de liquidación del contrato	No se cumple con lo previsto en la normatividad vigente respecto de la liquidación de los contratos	2	2	4	Riesgo Bajo		100%	Comunicarse con el contratista e informarle la importancia de suscribir el acta de liquidación

IMPACTO					
Calificación Cualitativa	Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aún así permite la consecución del objeto contractual Incrementa el valor	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual Impacto sobre
Calificación Monetaria	Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (1 5%) y el treinta por ciento (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30)
Categoría	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
Valoración	1	2	3	4	5

CATEGORÍA DEL RIESGO

VALORACIÓN DEL RIESGO	CATEGORÍA[IA
8,9 y 10	Riesgo extremo
6 y 7	Riesgo Alto
5	Riesgo Medio
2,3 y 4	Riesgo Bajo

ADRIANA SANCHEZ CARDOZO
Profesional Especializado
Coordinadora GRAF