ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
DESARROLLO ECONÓMICO
Instituto Distrital de Turismo

ANEXO

ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO Y DE LOS OFERENTES

De acuerdo a lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, presentamos el estudio del sector para adelantar un proceso a través de la modalidad de Selección de mínima cuantía, cuyo objeto consiste en "Suministro de tóner y unidades de imagen para los equipos de impresión del Instituto Distrital de Turismo" adelantando el análisis de los siguientes factores:

1. IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR ECONÓMICO AL CUAL PERTENECE LA NECESIDAD.

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, la economía colombiana se encuentra en 9 ramas de actividades económicas, en las cuales se distribuye todo el Producto Interno Bruto Nacional. La actividad económica sobre la cual recae la comercialización de tóner y unidades de imagen se encuentra enmarcada dentro del sector terciario de la economía o también llamado sector servicios, dicho sector está inmerso en una gran rama de establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas; adicionalmente, éste sector se caracteriza por no producir y/o transformar ninguna materia prima, ya que genera una serie de actividades, entre las cuales se pueden resaltar algunas como las de comercio, transporte, servicios sociales.

El comercio mayorista tiene gran importancia en el sector, toda vez que expresa las necesidades que tienen los consumidores colombianos en adquirir mayores cantidades de uno o varios productos, generando además, un incremento en la tasa de ocupación de los colombianos

Una vez revisado el sector y consolidado el estudio de mercado realizado, se evidencia que existe pluralidad de oferentes, así las cosas, las empresas o personas naturales interesadas en participar y que su objeto social esté relacionado con el suministro de tóner y accesorios de impresión, podrán presentar oferta y participar de acuerdo a los requisitos establecidos.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

El mercado de tóner que se incluyen en el presente proceso de contratación, hace parte del comercio mayorista de la economía Nacional. El comercio mayorista es definido como un conglomerado económico que dedica su actividad principal a la compra – venta (sin transformación) de bienes de consumo intermedio (materias primas y suministros para la producción, bienes de capital y de consumo final) para ser vendidos a otros comerciantes, distribuidores, fabricantes o productores de

bienes y servicios; así como las dedicadas a actuar como intermediarios entre negocios en la compra o venta de productos. En este sentido la cadena de distribución de dichos insumos se constituye desde el importador mayorista hasta el consumidor final.

2.1. Análisis de la demanda

Conforme lo anuncia el alcance del objeto presentado en los estudios previos del proceso, el Instituto Distrital de Turismo debe garantizar su infraestructura tecnológica dotando a las áreas con los elementos necesarios para el cumplimiento de las funciones.

Se realizó un comparativo de procesos adelantados por el IDT para la compra de tóner:

VARIABLES	PROCESO AÑO 2015	PROCESO AÑO 2014	PROCESO AÑO 2013	PROCESO AÑO 2012
Tipo Proceso	SUBASTA INVERSA	MINIMA CUANTIA	SUBASTA INVERSA	SUBASTA INVERSA
Objeto	suministro de tóner y unidades de imagen para los equipos de impresión el Instituto Distrital de Turismo	Contratar bajo el esquema de (outsourcing) proveeduría integral y por el siste,ma de precios unitarios fijos, para el suministro y distribución de papelería, utiles de oficina e insumos para equipos de informática con el fin de atender las necesidades básicas del Instituto Distrital de Turismo, de acuerdo con los elementos, descripción y cantidades dispuestas en relación presentada en la ficha técnica.	Contratar bajo el esquema de (outsourcing) proveeduría integral y por el siste,ma de precios unitarios fijos, para el suministro y distribución de papelería, utiles de oficina e insumos para equipos de informática con el fin de atender las necesidades básicas del Instituto Distrital de Turismo, de acuerdo con los elementos, descripción y cantidades dispuestas en relación presentada en la ficha técnica.	Contratar bajo el esquema de (outsourcing) proveeduría integral y por el siste,ma de precios unitarios fijos, para el suministro y distribución de papelería, utiles de oficina e insumos para equipos de informática con el fin de atender las necesidades básicas del Instituto Distrital de Turismo, de acuerdo con los elementos, descripción y cantidades dispuestas en relación presentada en la ficha técnica.
Cuantía	($40,520.324) incluido iva	($17,000.000) incluido iva	($32,844.870) incluido iva	($36,070.000) incluido iva
Contratista	S.O.S SOLUCIONES DE OFICINA Y SUMINISTROS	GRAN PAPELERA BOLIVAR S.A.	SISTEMAS Y DISTRIBUCIONES FORMICON	SISTEMAS Y DISTRIBUCIONES FORMICON
Vigencia y plazo	NUEVE (9) MESES	Tres (3) meses o hasta agotamiendo de recursos	(6) meses o hasta agotamiendo de recursos	7 Meses

Se puede concluir del análisis efectuado, que las variables establecidas en el presente proceso de selección cumplen en gran medida con las establecidas en procesos de selección por la entidad, cuyo objeto o condiciones técnicas guardan relación con la selección objetiva que pretende adelantar el Instituto Distrital de Turismo, lo que demuestra que las condiciones técnicas y presupuestales del presente proceso garantizan la pluralidad de oferentes y el equilibrio económico respecto de los valores a percibir por el contratista que resulte favorecido con la adjudicación del contrato.

2.2 Análisis de la Oferta:

Se hizo el análisis de la oferta para identificar los posibles proveedores, encontrándose en el mercado, las empresas mencionadas en el estudio previo, que manejan las especificaciones que requiere la Entidad, para el cumplimiento de lo establecido.

El comercio mayorista representa en la cadena comercial el primer canal de comercialización, éste se caracteriza por el importador, ya que provee al mercado de los equipos de informática, equipos de cómputo, piezas, repuestos, accesorios como kits de mantenimiento, así como el suministro de impresoras que los consumidores finales estarían dispuestos a comprar según sus necesidades particulares. La interacción entre el agente mayorista no exclusiva del mismo, ya que como será el caso del presente proceso habrán algunos que llegarán al consumidor final, sin necesidad de pasar por el comercio minorista. Estos mayoristas distribuyen tanto al sector público como al privado transacciones por volumen de adquisición, en el cual los precios que recibe el consumidor final pueden llegar a ser muchos más beneficiosos que los que usualmente se encuentran en el comercio minorista.

Particularmente para el mercado de tóner se evidencia que estos agentes mayoristas son los que importan los insumos directamente de aquellos que lo producen, manufacturan, ya que el fabricante asociado es el único comercializador de la marca exclusiva.

2.3. Análisis técnico

Dentro de la oficina asesora de Planeación, se tiene como meta atender 100% las necesidades de infraestructura tecnológica, así las cosas se adelantó un análisis de verificación de necesidades tecnológicas en cada una de las áreas del Instituto, por esta razón se adelantó un análisis de verificación de necesidades tecnológicas en cada una de las áreas del instituto, en procura de determinar la cantidad de elementos a adquirir a través del presente proceso de selección.

Para el IDT es primordial el suministro de los tóner y unidades de imagen, se requiere por lo tanto que este suministro sea atendido de manera oportuna asegurando el normal funcionamiento de la Entidad y el cumplimiento de sus funciones, razón por la cual se hace necesaria la entrega de los elementos por parte de un proveedor a través de la suscripción de un contrato de suministro.

Básicamente se requieren adquirir un mínimo de 52 elementos según las referencias y especificaciones de cada uno entre los que se encuentran:

ÍTEM	ELEMENTO	CANTIDAD DE ELEMENTOS
1	TONER SAMSUNG MLT-D307L IMPRESORA SAMSUNG ML-5010ND	6
2	UNIDAD DE IMAGEN: IMAGING UNIT MLT-R307 IMPRESORA SAMSUNG ML-5010ND	2
3	TONER HP CC364A - 64A IMPRESORA HP CB507A	5
4	TONER CE285A IMPRESORA HP LASERJET P1102W	2
5	TONER HP CE505A IMPRESORA HP LASERJET 2055DN	7
6	TONER SCX - D6555N IMPRESORA: EQUIPO MULTIFUNCIONAL SAMSUNG SCX 6555	5
7	UNIDAD DE IMAGEN: R6555A IMPRESORA EQUIPO MULTIFUNCIONAL SAMSUNG SCX 6555	1
8	Toner: HP AMARILLO CF402X IMPRESORA HP M277dw	6
9	Toner: HP CIAN CF401X IMPRESORA HP M277dw	6
10	Toner: HP MAGENTA CF403X IMPRESORA HP M277dw	6
11	Toner: HP NEGRO CF400X IMPRESORA HP M277dw	6

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. DESARROLLO ECONÓMICO Instituto Distrital de Turismo	FORMATO MATRÍZ DE RIESGOS	CODIGO: JU - F36 VERSION : 0 1 FECHA: 06-01-2015

IDENTIFICACION Y COBERTURA DEL RIESGO

1. CONTEXTO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN:

OBJETO	SUMINISTRO DE TÓNER Y UNIDADES DE IMAGEN PARA LOS EQUIPOS DE IMPRESIÓN DEL INSTITUTO DISTRITAL DE TURISMO
PRESUPUESTO OFICIAL:	$ 23.112.730,00
LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO:	BOGOTA D.C.

2. IDENTIFICACION Y CLASIFICACION DE LOS RIESGOS

Para la identificación Riesgos se tuvo en cuenta la clasificación de clase, fuente, etapa del proceso y tipo de riesgo definidos en el "Manual para la identificación y Cobertura del riesgo en los Procesos de Contratación" expedido por Co0lombia Compra Eficiente. , los siguientes aspectos: a) los eventos que pueden afectar la adjudicación y firma del contrato como resultado del proceso de contratación, b) los eventos que pueden alterara la ejecución del contrato, c) eventos que pueden afectar el equilibrio económico del contrato, d) eventos previsibles que pueden impedir que la Entidad satisfaga la necesidad motivo de la contratación.

3. EVALUACIÓN Y CALIFICACION DEL RIESGO

3.1. PROBABILIDAD DEL RIESGO

	CATEGORIA	VALORACIÓN
PROBABILIDAD:	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1
	Improbable (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	2
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento)	3
	Probable (probablemente pueda ocurrir)	4
	casi cierto (ocurre en la mayoria de circunstancias)	5

3.2. IMPACTO DEL RIESGO

		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 altererar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
CALIFICACIÓN MONERATIA		Los sobre costos no representan mas del uno por ciento (1%) el 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%) del valor del contrato	Incremeta el valor del contrato entre quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%) del valor del contrato
CATEGORIA	VALORACIÓN	INSIGNIFICANTE	MENOR	MODERADO	MAYOR	CATASTROFICO
		1	2	3	4	5

3.3. VALORACIÓN DEL RIESGO

			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 altererar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
	CALIFICACIÓN MONERATIA		$ 231.127,00	$ 1.155.637,00	$ 3.466.910,00	$ 6.933.819,00	$ 7.164.946,00
	CATEGORIA	VALORACIÓN	INSIGNIFICANTE	MENOR	MODERADO	MAYOR	CATASTROFICO
			1	2	3	4	5
PROBABILIDAD:	Raro	1	2	3	4	5	6
	Improbable	2	3	4	5	6	7
	Posible	3	4	5	6	7	8
	Probable	4	5	6	7	8	9
	casi cierto	5	6	7	8	9	10

3.4. CATEGORIA DEL RIESGO

VALORACIÓN	CATEGORIA
10, 9 Y 8	Riesgo Extremo
6 Y 7	Riesgo Alto
5	Riesgo Medio
2,3 Y 4	Riesgo Bajo

4. ASIGNACION Y TRATAMIENTO DE LOS RIESGOS

N°	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción (que Puede Pasar Y Como Puede Ocurrir)	Consecuencia De La Ocurrencia Del Riesgo	Probabilidad	Impacto	Valoración Del Riesgo (n°)	Categoría	¿a quien se le asigna?
1	GENERAL	EXTERNO	CONTRATACIÓN	Operacional	Presentación de ofertas artificialmente bajas	Declaratoria de desierto del proceso de selección	3	3	5	Bajo	Proponente
2	GENERAL	EXTERNO	EJECUCIÓN	Operacional	Incumplimiento de las obligaciones contenidas en el contrato, no cumplimiento oportuno de las obligaciones a su cargo.	Retraso en la ejecución de las obligaciones contractuales, generando demoras en la oportuna respuesta a los requerimientos de la entidad contratante	2	3	5	Bajo	Contratista
3	GENERAL	INTERNO	EJECUCIÓN	Legal/Regulatorio /Opercional	Riesgo de entregar elementos que no cumplan las condiciones técnicas requeridas por el Instituto.	Restraso en la ejecución de las obligaciones contratactuales o imposibilidad de ejecutar el contrato generando incumplimiento total.	2	3	5	Medio	Contratista
4	GENERAL	INTERNO	EJECUCIÓN	Comercial/Legal/ Regulatorio	Riesgo que los elementos entregados presenten alteraciones o modificaciones en las condiciones técnicas que afecten su utilización.	Restraso en la ejecución de las obligaciones contratactuales	2	3	5	Bajo	Contratista

81

N°	Tratamiento / Controles A Seguir Implementando	Impacto Después Del Tratamiento				Persona Responsable Por Implementar El Tratamiento	Fecha (Inicio del Tratamiento)	Fecha (Tratamiento Completo)	Monitoreo Y Revisión	
		Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoria				¿como Se Realiza El Monitoreo?	Periodicidad ¿cuando?
1	Supervisión del contrato aunado a la constitución de la correspondiente garantía (Poliza de cumplimiento). Además la entidad pactará en el contrato como medidas sancionatorias la Clausula Penal y la imposición de multas	2	2	4	Bajo	Supervisor del contrato	Desde la suscripción del acta de inicio	Hastala la liquidación del contrato	El supervisor del contrato ejercerá la supervisión y control de la ejecución de las obligaciones contraídas por el contratista.	Mensual
2	Supervisor del contrato aunado a la constitución de la correspondiente garantía (Calidad y correcto funcionamiento de los bienes suministrados)	2	2	4	Bajo	Supervisor del contrato	Desde la suscripción del acta de inicio	Hastala la liquidación del contrato	El supervisor del contrato dejará constancia de los insumos o defectos técnicos de los repuestos instalados en los equipos a los que se le realice mantenimiento correctivo	Mensual

NOTA: Para estructurar la siguiente Matriz de Riesgos se tuvo en cuenta, los siguientes aspectos: a) los eventos que pueden afectar la adjudicación y firma del contrato como resultado del proceso de contratación, b) los eventos que pueden alterara la ejecución del contrato, c) eventos que pueden afectar el equilibrio económico del contrato, d) eventos previsibles que pueden impedir que la Entidad satisfaga la necesidad motivo de la contratación.

	NOMBRE	FIRMA
Proyectó	Carlos Alberto López Díaz - Ing Contratista - Oficna Asesora de Planeación	
Revisó	Fredy Alexander Castañeda Pérez - Jefe Oficina Asesora de Planeación	