La Lotería del Risaralda Empresa Industrial y Comercial del Estado del Orden Departamental, en cumplimiento del Acuerdo N° 006 del 2023, capítulo segundo, de la etapa precontractual, en su artículo once establece: "Estudio Previo: Es el documento que sirve de soporte para adelantar el proceso de selección y la ejecución adecuada del contrato. Con el estudio previo se refleja el análisis que realiza la LOTERIA DEL RISARALDA sobre la necesidad del bien o servicio, así como la conveniencia y oportunidad de realizar la contratación y se aplica a todas las modalidades de contratación.

La elaboración del estudio previo se aplicará a todas las modalidades de contratación, su preparación será de conformidad a lo establecido al Sistema de Gestión de Calidad de la LOTERÍA DEL RISARALDA para cada modalidad de contratación y el responsable de estos será el jefe de la división o jefe de la oficina de origen que tiene la necesidad".

1. JUSTIFICACION TÉCNICA DE LA NECESIDAD

La Lotería del Risaralda, como Empresa Industrial y Comercial del Estado del orden Departamental creada por la Ordenanza N° 004 de 1994, dedicada a la explotación de los juegos de suerte y azar, como actividad principal tiene la Administración y explotación de la Lotería del Risaralda, para lo cual tiene como misión, la generación de recursos para la salud del Departamento de Risaralda a través de la explotación, operación, comercialización, administración, control y vigilancia de los juegos de suerte y azar, concretamente, lotería y apuestas permanentes, brindando a nuestro público apostador la oportunidad de generar riqueza con los planes de premios que se ofrecen por parte de la entidad.

Durante los últimos años, la Lotería ha emprendido un proceso de transformación comercial y digital, orientada a diversificar sus canales de venta y consolidar su presencia en el entorno virtual. Este esfuerzo permitió poner en funcionamiento el software de venta anticipada y venta en línea, el cual abrió un nuevo escenario para la comercialización directa, generando resultados positivos en términos de posicionamiento y ampliación de la base de clientes.

La ejecución del presente proyecto se encuentra plenamente alineada con los objetivos, actividades e insumos definidos en la programación presupuestal y técnica del proyecto de inversión, garantizando coherencia entre la planeación institucional, la gestión contractual y los resultados esperados en materia de fortalecimiento comercial y tecnológico de la entidad

Sin embargo, el análisis del comportamiento del consumidor y las recomendaciones del Plan de Marketing institucional muestran que el crecimiento sostenido de las ventas no depende únicamente de ofrecer canales digitales, sino de fortalecer la experiencia del usuario, la personalización y la fidelización de los clientes actuales.

En este sentido, y con el propósito de garantizar la sostenibilidad de los resultados alcanzados, se identifican los siguientes aspectos técnicos y estratégicos que sustentan la necesidad del proyecto:

1. Alineación con el Plan de Marketing y el objetivo de crecimiento en ventas

Bajo la premisa del Plan de Marketing de la Lotería del Risaralda y en coherencia con los objetivos de incremento de ventas y fidelización de los jugadores, se ha determinado la necesidad de avanzar hacia una nueva etapa tecnológica que permita un relacionamiento más directo y constante con los clientes.

Estas acciones están orientadas a fortalecer la conexión emocional entre la marca y el jugador, haciendo uso de herramientas tecnológicas que faciliten la interacción continua, la recordación y la recompra. En este contexto, la personalización se convierte en un componente estratégico, por lo que se requiere la incorporación de funcionalidades que capten y gestionen datos relevantes de los usuarios —como fecha de nacimiento, historial de compra y suscripción— para ofrecer comunicaciones automáticas, mensajes de cumpleaños y recordatorios de participación en los sorteos.

El propósito es fortalecer la fidelización, mejorar la experiencia del cliente y garantizar un flujo de comunicación efectivo que incentive la participación recurrente, traduciéndose en un aumento sostenible de las ventas.

2. Incorporación de nuevas soluciones tecnológicas al software de venta anticipada y en línea

Con el fin de responder a las nuevas tendencias del mercado y ofrecer una experiencia integral al usuario, se hace necesario implementar soluciones tecnológicas adicionales al software de venta anticipada y venta en linea, tales como:

- Integración de mecanismos de comunicación personalizada mediante canales como WhatsApp Business (Meta), que permitan el envío automatizado de mensajes con recordatorios de compra, avisos de vencimiento de suscripción y mensajes conmemorativos (como cumpleaños), fortaleciendo la relación con el jugador.

- Implementación de módulos de fidelización, que registren información clave del cliente, permitiendo generar estrategias comerciales segmentadas y fortalecer el vínculo institucional con el apostador.

- Optimización del proceso de pago en línea, mediante la integración de nuevas tecnologías financieras que faciliten las transacciones. En la actualidad, los sistemas de pago han evolucionado hacia esquemas más inmediatos y seguros, el cual ofrece rapidez y comodidad al usuario. Adaptarse a estas tendencias garantiza que la Lotería del Risaralda continúe siendo competitiva y atractiva para el público digital.

- Consolidación de herramientas de gestión y análisis de datos, que permitan conocer el comportamiento de los usuarios, identificar patrones de compra y orientar las estrategias comerciales con base en información real.

Estas soluciones permitirán no solo mejorar la interacción con los clientes, sino también ampliar la cobertura comercial, fortalecer la transparencia en las transacciones y mantener a la Lotería a la vanguardia de la innovación tecnológica del sector de juegos de suerte y azar.

3. Contexto del mercado y necesidad institucional

El sector lotero en Colombia enfrenta una creciente competencia, tanto de operadores privados como de plataformas digitales que ofrecen experiencias más ágiles y personalizadas. En este contexto, la Lotería del Risaralda debe continuar avanzando en la digitalización de sus procesos para mantener su posicionamiento y garantizar la sostenibilidad de sus ingresos.

El comportamiento de los apostadores muestra una clara tendencia hacia la comodidad, la interacción inmediata y la facilidad de pago. Por tanto, adoptar soluciones tecnológicas que integren comunicación directa, medios de pago modernos y herramientas de fidelización se convierte en una necesidad estratégica, no solo técnica.

Asimismo, la entidad busca fortalecer su base de datos de clientes, centralizando información que permita segmentar campañas, analizar resultados y establecer estrategias de crecimiento comercial más efectivas.

4. Contribución al fortalecimiento institucional

La implementación de estas soluciones está alineada con el Plan Estratégico 2024–2034, que define como ejes prioritarios la modernización tecnológica, el fortalecimiento comercial y la legalidad. Con ello, la Lotería del Risaralda afianza su compromiso con la transparencia, la eficiencia administrativa y la sostenibilidad financiera, proyectándose como una entidad moderna, segura y cercana a sus clientes.

Este proyecto, además, contribuye directamente a la misión social de la entidad, ya que el aumento en las ventas digitales y en la fidelización de jugadores representa mayores recursos destinados al sector salud del Departamento de Risaralda.

5. Justificación para la contratación con el actual proveedor del software

Cabe destacar que el software de venta anticipada y en línea actualmente en funcionamiento es propiedad intelectual del proveedor que lo desarrolló e implementó, quien conserva los derechos sobre su código fuente y estructura tecnológica.

Por tanto, cualquier modificación, actualización o integración de nuevos módulos requiere necesariamente de la intervención del mismo proveedor, dado que solo él cuenta con el conocimiento técnico, las credenciales de acceso correspondientes para garantizar la correcta interoperabilidad, seguridad y estabilidad del sistema.

La contratación con un tercero ajeno al desarrollo original podría generar incompatibilidades, riesgos de seguridad informática, pérdida de soporte técnico y afectaciones en la operación del canal digital de ventas, lo que pondría en riesgo la continuidad del servicio y los ingresos institucionales.

En consecuencia, la contratación directa con el actual proveedor del software se justifica plenamente desde el punto de vista técnico, funcional y de propiedad intelectual, en cumplimiento del principio de eficiencia administrativa y la garantía de calidad en la prestación del servicio tecnológico.

2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR

Prestación de servicios para desarrollar e implementar las soluciones tecnológicas requeridas en el software de venta anticipada y en línea de la Lotería del Risaralda, así como realizar el rediseño y optimización del sitio web institucional para garantizar su articulación con la plataforma de ventas, en el marco del proyecto de inversión.

3. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y OBLIGACIONES

A continuación, se describen los principales componentes técnicos que deberán ser implementados en el marco del proyecto, con el fin de garantizar la integración, seguridad, escalabilidad y eficiencia de la plataforma tecnológica de la **Lotería del Risaralda**.

Integración con el ERP Institucional

- Implementación de conectores que permitan la sincronización de información contable y operativa entre la plataforma LOTI y el ERP institucional.
- Automatización de reportes contables y financieros relacionados con premios pagados, ventas, recompras y dispersión de recursos.
- Generación de archivos planos en formato compatible con el ERP, cumpliendo con las estructuras y validaciones definidas por el área contable.
- Registro y trazabilidad de los procesos de integración para efectos de auditoría y control interno.

Desarrollo de Módulos Funcionales

- Construcción de los módulos operativos y comerciales clave, entre ellos:
  - Carrito de compras con selección múltiple de números.
  - Control de inventarios en tiempo real.
  - Identificación y segmentación de canales de venta.
- Cada módulo deberá integrarse con el sistema central de LOTI, garantizando la coherencia de datos y la disponibilidad transaccional 24/7.
- Implementación de mecanismos de validación y control de errores para asegurar la integridad de las operaciones.

Integración con Sistemas de Pago y Entidades Bancarias

- Incorporación de mecanismos de pagos inmediatos (P2M, P2B, B2P) con entidad externa seleccionada y pagada mediante pasarelas certificadas.
- Desarrollo de Archivo Plano, que cumpla con los parámetros suministrados por la entidad bancaria Davivienda, permitiendo la dispersión de premios a las cuentas de los ganadores, según ciclos de pago del banco.

Implementación de Herramientas de Comunicación con Clientes

- Integración con WhatsApp Business (API de Meta) para el envío automatizado de mensajes personalizados, incluyendo:
  - Confirmación de compras.
  - Recordatorios de cumpleaños.
  - Avisos de vencimiento de suscripción.
  - Confirmaciones de pago y dispersión de premios.
- Desarrollo de bot interactivo que facilite la atención automatizada y el envío de invitaciones a jugadores registrados.
- Administración centralizada de plantillas de mensajes aprobadas por Meta y registro de la trazabilidad de las comunicaciones.

Rediseño Integral del Sitio Web Institucional

- Modernización del portal web con la nueva imagen institucional y lineamientos de marca.
- Aplicación de las mejores prácticas de seguridad, garantizando la protección de datos personales y transaccionales.
- Integración con herramientas de analítica y comportamiento de usuario:
  - Google Analytics, para el seguimiento de métricas de tráfico, conversión y comportamiento.
  - Microsoft Clarity, para el análisis de mapas de calor y grabación de sesiones de usuario.
- Implementación de una arquitectura web adaptable (responsive) y optimizada para SEO.

Optimización de la Base de Datos

- Reestructuración y ajuste de la base de datos central de clientes y transacciones, incorporando nuevos campos como fecha de nacimiento, canal de registro y jerarquía de vendedor.
- Fortalecimiento de la trazabilidad de transacciones, compras, pagos y premios.

3.2 OBLIGACIONES

Para efectos del cumplimiento del objeto pactado, el contratista se obliga a cumplir, además de las inherentes a la naturaleza del objeto y a las derivadas sobre las disposiciones legales y vigentes sobre la materia, con las siguientes especificaciones y obligaciones que se detallan a continuación:

Módulos Funcionales del Sistema:

1. Módulo de administración de base de datos de clientes

- Permite gestionar la información de los clientes según su estado (activo, inactivo)
- Permite exportar e importar información en formatos estándar (CSV, Excel).

2. Módulo que permita generar, administrar y controlar campañas promocionales asociadas a la venta de billetes de la Lotería de Risaralda.

- Creación, edición y eliminación de campañas.
- Definición de parámetros de campaña (nombre, vigencia, tipo de promoción, condiciones de aplicación).
- Asociación de campañas a productos específicos (ej. billetes completos).

  - Promoción gratuita:

- Se otorga automáticamente un promocional gratuito al comprador de un billete o fracción según condicional de promoción.

  - Promoción con valor preferencial:

- Durante el proceso de compra, el sistema ofrece opcionalmente un promocional con precio especial, que el cliente puede añadir a su compra.

- Capacidad de administración hasta 10.000 unidades promocionales activas.
- Control de emisión, asignación, disponibilidad y trazabilidad de cada unidad.
- Registro histórico de promociones entregadas, compradas o disponibles.
- Integración con ventas
- El módulo se integrará con el flujo de compra de billetes.
- Validación automática de condiciones de promoción según el tipo de compra (billete completo, fracción, etc.).
- Actualización del inventario de unidades promocionales en tiempo real.

3. Módulo de Ventas Multi-selección (Carrito de Compras):
- Permite al usuario seleccionar múltiples números en una sola transacción.
- Incluye control de inventario en tiempo real, evitando duplicidades o sobreventa.
- Identificador por campaña a través de la URL.
- Registra el historial de compras por usuario.

4. Módulo de Cargue de Diseño del Billete:
- Permite subir el diseño del billete por sorteo.
- Automatiza el envío personalizado a los compradores o jugadores vía correo electrónico.
- Lleva registro de envíos realizados y genera reportes

5. Módulos de Reportes y Gestión Operativa
- Permite generar reportes consolidados y detallados de todas las operaciones de la plataforma (ventas, clientes, premios, transacciones, etc.).
- Soporta la exportación de datos en formatos planos (TXT, CSV, XLS) según las especificaciones requeridas por sistemas externos.
- Incluye filtros por fecha, canal, tipo de venta y estado de transacción.
- Facilita la integración con sistemas ERP mediante archivos estructurados que cumplan con el formato definido para el cargue de premios pagados.
- Genera un archivo plano compatible con el portal Davivienda para la dispersión de premios a ganadores, cumpliendo con las especificaciones técnicas exigidas por el banco (estructura, separadores, tipos de datos y validaciones).
- Genera reportes detallados de los números ganadores asociados a cada tercero o distribuidor.
- Presenta un reporte consolidado de ventas, mostrando el saldo de premios pagados y el monto disponible para recompra.
- Digitalización del Formulario SARLAFT (prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo) como requisito para el pago de premios.
- Permite la carga de documentos de soporte (cédula, RUT, certificaciones bancarias).
- Almacena la información de manera segura y conforme a la normatividad vigente.
- Permite crear, gestionar y enviar encuestas de satisfacción automáticamente después de cada compra o interacción en la plataforma.

6. Integración con Terceros
- Acompañamiento, apoyo técnico y documental para la obtención de permisos y verificación de la cuenta empresarial ante Meta (Facebook Business Manager).
- Instructivo para la Creación y configuración de la cuenta de WhatsApp Business, incluyendo validación de dominio, número telefónico verificado y plantillas de mensajes aprobadas por Meta.

7. Alcances funcionales:
- Desarrollo de BOT interactivo:
  Implementación de un asistente automatizado (chatbot) que permita:
  - Enviar invitaciones a jugadores registrados para participar en sorteos o promociones.

- Gestionar consultas básicas del usuario (estado de compras, resultados, premios, etc.).
- Confirmación de compra de billete
- Recordatorio de cumpleaños.
- Notificación preventiva para renovar la suscripción o participación antes de su expiración.

- P2M (Person to Merchant)
  Generación de QR de pago para facilitar la compra de billetes canales digitales.
- B2P (Business to Person):
  Canal de dispersión de pago de premios
- P2B (Person to Business – Pay In):
  Confirmación de recepción de pagos realizados por el usuario (Previa asignación de llave a nombre de la loteria)

8. Rediseño del Sitio Web

- Actualización integral del diseño y estructura del portal web institucional, incorporando la nueva imagen corporativa de la Lotería del Risaralda.
- Implementación de un diseño adaptable (responsive) que garantice una experiencia óptima desde dispositivos móviles, tabletas y equipos de escritorio.
- Optimización de la navegación y usabilidad, siguiendo los estándares de experiencia de usuario (UX/UI).

9. Integración con Herramientas de Analítica

- Microsoft Clarity:
  Implementación de esta herramienta para mapas de calor, grabación de sesiones y análisis de comportamiento de los usuarios, identificando áreas de mejora en la navegación y diseño.
- Google Analytics:
  Integración para el levantamiento y análisis de métricas tanto del sitio web como de la plataforma LOTI, incluyendo tráfico, conversión, origen de usuarios, comportamiento por dispositivo y embudos de compra.

10. Seguridad y Cumplimiento

- Aplicación de las mejores prácticas de seguridad de la información, asegurando la protección de datos personales y transaccionales.
- Cumplimiento de normas de protección de datos (Ley 1581 de 2012 y estándares ISO 27001).
- Implementación de certificados SSL, políticas de contraseñas seguras y validación de integridad de la información en el sitio web y la plataforma LOTI.

11. Sección de Preguntas Frecuentes (FAQ)

- Creación de un módulo dinámico de preguntas frecuentes, organizado por categorías (compras, pagos, premios, contacto).
- Posibilidad de actualización por parte del administrador sin requerir intervención técnica.

12. Aplicativo de Consulta de Resultados

- Desarrollo de un aplicativo web interactivo dentro del portal, que permita a los usuarios consultar los resultados de los sorteos.

13. Integración de CRM Adaptado al Negocio

- Integración vía API de un CRM de mercado seleccionado por la lotería en versión gratuita o pagado, a cargo de la lotería, permitiendo consolidar en una sola plataforma:
  - Información transaccional (compras, ventas, premios).
  - Información comercial (canales, agentes, campañas).
  - Información relacional (comunicaciones, preferencias, histórico de contacto).
- El CRM recibirá vía API datos disponibles directamente desde la plataforma LOTI, optimizando la gestión de clientes y fortaleciendo las estrategias de fidelización y recompra.

14. Vinculación Jerárquica de Clientes
- Cada cliente registrado será vinculado jerárquicamente al vendedor que lo registró por primera vez en la plataforma.
- Permite trazabilidad de ventas y comisiones por vendedor, canal.
- El sistema mantendrá la asignación original de quien creó el cliente, incluso si realiza compras por otros medios.

15. Ajustes en la Base de Datos de Clientes
- Incorporación del campo "Fecha de Nacimiento" en el formulario de registro y en la base de datos de clientes, permitiendo:

16. Términos y Condiciones
- Inclusión y visualización obligatoria de los Términos y Condiciones de uso de la plataforma al momento de registro.
- Requerimiento de aceptación expresa por parte del usuario antes de la creación de su cuenta.
- Control de versiones y registro de fecha y hora de aceptación para cumplimiento legal y trazabilidad.

4. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO

Cuando el valor del contrato esté determinado por precios unitarios, se debe incluir la forma como fueron calculados y soportar los cálculos de presupuesto en la estimación de aquellos. La Entidad Estatal no publicará las variables utilizadas para calcular el valor estimado del contrato cuando la modalidad de selección del contratista sea en concurso de méritos. Si el contrato es de concesión, la Entidad Estatal no publicará el modelo financiero utilizado en su estructuración.

4.1 **VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO:** Los gastos derivados del presente proceso de contratación irán con cargo al presupuesto asignado para la vigencia del año 2025, correspondiente al rubro 2.3.2.02.02.008LOT denominado SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS Y SERVICIOS DE PRODUCCION por valor de CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($150.000.000) y el rubro según CDP Nº 804 del 24 de octubre del 2025.

4.2 **FORMA DE PAGO**: Se realizará en dos pagos: 50% del valor del contrato a la entrega del primer informe de actividades y el 50% restante una vez entregada la ejecución del 100% de las actividades, previa presentación del informe del contratista recibido a entera satisfacción y con las soluciones tecnológicas en funcionamiento.

Los pagos estarán sujetos a la presentación del informe de ejecución correspondiente con el cumplimiento de las actividades. En cada caso los valores incluyen impuestos y demás gastos asociados del contrato

En cada caso, los valores incluyen impuestos y demás gastos asociados a la ejecución del contrato.

Los desembolsos estarán supeditados al cumplimiento de obligaciones con el Sistema de Seguridad Social integral, pensión y riesgos laborarles.

5. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

PLAZO DE EJECUCIÓN: Será desde la firma del acta de inicio, sin exceder el 31 de diciembre de 2025.

6. AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA SU EJECUCIÓN

Para el presente contrato SI___, NO_X__, se requieren permisos y/o licencias para su ejecución.

7. MODALIDAD DE SELECCIÓN

De acuerdo a lo señalado en la Ley 1474 de 2011, artículo 93 (por medio del cual se modifica el artículo 14 de la Ley 1150 de 2007), Las Empresas Industriales y Comerciales del Estado, las Sociedades de Economía Mixta en las que el Estado tenga participación superior al cincuenta por ciento (50%), sus filiales y las Sociedades entre Entidades Públicas con participación mayoritaria del Estado superior al cincuenta por ciento (50%), estarán sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, con excepción de aquellas que desarrollen actividades comerciales en competencia con el sector privado y/o público, nacional o internacional o en mercados regulados, caso en el cual se regirán por las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a sus actividades económicas y comerciales, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 13 de la presente ley. Se exceptúan los contratos de ciencia y tecnología, que se regirán por la Ley 29 de 1990 y las disposiciones normativas existentes.

De conformidad a lo anterior, y en consideración a la naturaleza Jurídica de la empresa Industrial y Comercial del Estado del Orden Departamental, administradora del monopolio de los juegos de suerte y azar – **LOTERIA DEL RISARALDA** –, el presente proceso se regirá por el Manual Interno de Contratación "Acuerdo 06 de 2023". Modificado por el Acuerdo 003 de 2025. Articulo 33 Contratación Directa, Literal 3 el cual indica: *"El desarrollo directo de actividades artísticas o tecnológicas que solo puedan encomendarse a artistas o expertos"*

8. CONTRIBUCIONES TERRITORIALES Y NACIONALES

Las contribuciones territoriales son:

ITEM	CONTRIBUCIÓN	APLICA	
		SI	NO
1	Pro hospitales Universitarios de Risaralda, equivalente al 2% según la ordenanza Departamental N° 011 del 03 de julio del año 2007	X	
2	Pro desarrollo para el Departamento de Risaralda equivalente al 2%, de conformidad a la ordenanza N°012 de mayo de 2009 de la Asamblea Departamental	X	
3	Bienestar del Adulto Mayor del Departamento de Risaralda equivalente al 3%, según Ordenanza N°008 de julio 02 de 2013	X	
4	Tasa Pro-deporte y Recreación para el Departamento de Risaralda, equivalente al 2,5% según ordenanza No.023 de noviembre 30 del año 2020.	X	
5	Estampilla Pro-cultura Departamento de Risaralda, equivalente al 1% según ordenanza No.032 del 16 de diciembre de 2021	X	
6	Impuesto de Timbre establecido en el Decreto No.0175 del 14 de febrero de 2025, equivalente al 1%		X

Contribuciones Nacionales e Impuestos nacionales: Los que apliquen en razón al régimen tributario (Retención en la fuente, IVA, Impuesto al consumo).

Costos Administrativos: Constitución de las garantías exigidas cumplimiento y calidad de los materiales objeto de suministro.

9. PERFIL DEL CONTRATISTA

Con la finalidad de acreditar los requisitos exigidos al personal para la prestación del servicio, La entidad examinará las condiciones de idoneidad y experiencia requeridas de la persona jurídica y/o natural con la que se establezca la relación contractual que se derive de los presentes estudios previos de conformidad a los

requerimientos técnicos establecidos en las modalidades de contratación del Manual Interno de Contratación "Acuerdo 006 de 2023" modificado por el Acuerdo 003 de 2025.

Experiencia: El contratista seleccionado para la ejecución del presente contrato de prestación de servicios, debe contar con una experiencia relacionada con el objeto contractual mínima de DOS (2) años.

Idoneidad: La entidad requiere contratar una persona natural o jurídica cuya actividad comercial u objeto social, se encuentre relacionado con el Desarrollo de plataformas transaccionales omnicanal

10. EL ANÁLISIS DE RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO.

El contratista asumirá por su cuenta y riesgo, todos los imprevistos tanto económicos como físicos que conlleve la ejecución del contrato.

Por lo anterior, deberá calcular los costos de estos imprevistos y proveerse de los seguros pertinentes.

En el contrato se deberá dejar claramente estipulado todo lo anterior, además que el contratista deberá incluir por su cuenta y costo a fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones emanadas del contrato, la constitución con una entidad Bancaria o una Compañía de Seguros legalmente establecida en Colombia, a favor de LA LOTERIA DEL RISARALDA.

DEFINICIÓN:

"Riesgo es un evento que puede generar efectos adversos y de distinta magnitud en el logro de los objetivos del Proceso de Contratación o en la ejecución de un Contrato." (Artículo 3 Definiciones. Decreto 1510 de 2013).

Previsto lo anterior, se tiene que la LOTERÍA DEL RISARALDA E.I.C.E entiende por RIESGO según documento CONPES 3714 de 2011, como "el riesgo contractual en general es entendido como todas aquellas circunstancias que pueden presentarse durante el desarrollo del contrato y que pueden alterar el equilibrio financiero del mismo y ha tenido una regulación desde cinco ópticas, asociadas con el proceso de gestión que se requieren en cada caso"

11. LAS GARANTÍAS QUE SE CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

El contratista deberá garantizar el cumplimiento del objeto de la relación contractual que suscriban las partes contrato, a través de una póliza expedida por compañía de seguros debidamente autorizada para operar en Colombia o una garantía bancaria, a favor de la LOTERIA DEL RISARALDA, con NIT 800240153-1. Los siguientes amparos:

ITEM	GARANTIAS	APLICA	
		SI	NO
1	**GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA.** El valor de la garantía de seriedad de la oferta no podrá ser inferior al Diez por ciento (10%) del valor de la disponibilidad presupuestal y deberá amparar las obligaciones surgidas del ofrecimiento y su vigencia será hasta la celebración y suscripción del respectivo contrato.		X
2	**DEVOLUCIÓN DEL PAGO ANTICIPADO.** La garantía de pago anticipado debe estar vigente hasta la liquidación del contrato o hasta que la Entidad Estatal verifique el cumplimiento de todas las actividades o la entrega de todos los bienes o servicios asociados al pago anticipado, de acuerdo con lo que determine la Entidad Estatal. El valor de esta garantía debe ser el ciento por ciento (100%) del monto pagado de forma anticipada, ya sea este en dinero o en especie.		X

3	**CORRECTA INVERSIÓN DEL ANTICIPO**. La Garantía de buen manejo y correcta inversión del anticipo debe estar vigente hasta la liquidación del contrato o hasta la amortización del anticipo, de acuerdo con lo que determine la Entidad Estatal. El valor de esta garantía debe ser el ciento por ciento (100%) de la suma establecida como anticipo, ya sea este en dinero o en especie.		X
4	**GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO**. El valor del amparo de cumplimiento no será inferior del diez por ciento (10%) del valor total de contrato, y su vigencia será por el termino de duración del contrato y cuatro (4) meses más.	X	
5	**GARANTÍA DE CALIDAD DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO**. El valor del amparo de calidad de los elementos suministrados y/o amparo de calidad del servicio, y/o amparo del correcto funcionamiento de los equipos, y/o amparo de provisión de repuestos y accesorios, y amparos similares no será inferior al veinte por ciento (20%) del valor del contrato, y su vigencia se hará constar en el contrato de acuerdo con la naturaleza de los repuestos y accesorios cuya provisión se ampara, o por el término de la garantía de calidad ofrecida por el oferente en su propuesta.	X	
6	**GARANTÍA DE PAGO DE SALARIOS, INDEMNIZACIONES Y PRESTACIONES SOCIALES.** El valor del amparo de salarios, indemnizaciones y prestaciones sociales no será inferior del diez por ciento (10%) del valor del contrato y su vigencia será por su término de duración y tres (3) años más.	X	
7	**GARANTÍA DE ESTABILIDAD DE LA OBRA.** El valor de amparo de estabilidad de la obra no será inferior del diez (10%) del valor del contrato y su vigencia será por cinco (5) años contados a partir de la terminación del plazo del contrato		X
9	**GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL**. En los contratos de obra pública y en aquellos que por su naturaleza y objeto se considere necesario, se solicitara el otorgamiento de pólizas de seguros que garanticen la responsabilidad civil extracontractual por daños a terceros, daños a bienes públicos, o vida para trabajadores al servicio del contratista. Los cuáles serán cubiertos a través de una póliza anexa autónoma, la cual no será inferior a 200 SMMLV y su vigencia será por el termino de duración del contrato	X	

12. LA INDICACIÓN DE SI EL PROCESO DE CONTRATACIÓN ESTÁ COBIJADO POR UN ACUERDO COMERCIAL

Los Acuerdos Comerciales son tratados internacionales vigentes celebrados por el Estado colombiano, que contienen derechos y obligaciones en materia de compras públicas, en los cuales existe como mínimo el compromiso de trato nacional para los proponentes, bienes y servicios de origen extranjero. Las Entidades Estatales deben cumplir las obligaciones del Estado colombiano incluidas en los Acuerdos Comerciales. Los proponentes nacionales y extranjeros tienen el derecho a exigir la correcta aplicación de los Acuerdos Comerciales cuando estos son aplicables a los Procesos de Contratación. Este es un derecho de los nacionales colombianos frente a los Procesos de Contratación que adelantan los Estados con los cuales Colombia ha suscrito Acuerdos Comerciales y de los proponentes extranjeros frente a los Procesos de Contratación que adelantan las Entidades Estatales colombianas. Adicionalmente, cualquier persona puede exigir el cumplimiento de los Acuerdos Comerciales pues estos son leyes de la República.

El contenido de cada Acuerdo Comercial es único. Sin embargo, generalmente estos contienen un capítulo que señala los derechos y obligaciones en materia de compras públicas y anexos para determinar si un Acuerdo Comercial es aplicable a los diferentes Procesos de Contratación. Los Acuerdos Comerciales son negociados y suscritos por el Gobierno Nacional e incorporados a la normativa colombiana por medio de una Ley de la República. En consecuencia, las Entidades Estatales deben cumplir con lo previsto en ellos, al igual que deben cumplir con las leyes y decretos aplicables al sistema de compra pública.

La siguiente tabla presenta los Acuerdos Comerciales existentes y las leyes con las cuales se incorporaron en la normativa colombiana.

Acuerdo Comercial	Ley
Alianza Pacífico	Ley 1746 de 2014
Canadá	Ley 1363 de 2009
Chile	Ley 1189 de 2008
Corea	Ley 1747 de 2014
Costa Rica	Ley 1763 de 2015
Estados AELC2	Ley 1372 de 2010
Estados Unidos	Ley 1143 de 2007
México	Ley 172 de 1994 Triángulo Norte3 Ley 1241 de 2008
Unión Europea4	Ley 1669 de 2013

De acuerdo a lo establecido en este numeral la secretaria General de la entidad define si la relación contractual a definirse de acuerdo al presente estudio previo, tiene relación directa con un acuerdo comercial, SI _____ NO_____, Cuál? _____.

13. CONTROL Y VIGILANCIA:

El control y vigilancia sobre la ejecución del objeto de la relación contractual que se derive de la aplicación de los presentes estudios previos estará a cargo de la persona que designe la secretaria general y/o gerencia (Nombre del cargo), quien reúne las condiciones de idoneidad y experiencia para desarrollar el ejercicio de supervisión y/o interventoría, de parte de la LOTERIA DEL RISARALDA.

14. ESTUDIO PREVIO ELABORADO POR

Ciudad y Fecha	Pereira, 28 de octubre del 2025
Cargo	Contratista
Nombre completo	Luisa Maria Marin Martinez
Firma	Luisa Maria Marin M.

15. REVISIÓN LEGAL DEL PRESENTE ESTUDIO PREVIO

Ciudad y Fecha	Pereira, 28 de octubre del 2025
Cargo	Secretario General
Nombre completo	Marlon Edward Pérez Rodríguez
Firma	

16. REVISIÓN DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DEL CONTRATISTA

Ciudad y Fecha	Pereira, 28 de octubre del 2025
Cargo	Profesional Contable
Nombre completo	Carlos Alberto Ortiz Grajales
Firma	

17. APROBACIÓN DEL PRESENTE ESTUDIO PREVIO RESPONSABLE DEL ÁREA

Ciudad y Fecha	Pereira, 28 de octubre del 2025
Cargo	Secretario General
Nombre completo	Marlon Edward Pérez Rodríguez
Firma	

