ALCALDÍA DE MANIZALES

ESTUDIO PREVIO PARA LA SUSCRIPCIÓN DE UN CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES

Conforme lo establecido en los numerales 7 y 12 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, en armonía con los apartados pertinentes de la Ley 1150 de 2007, y en aplicación del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015 "*Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional*", se procede a suscribir el estudio previo necesario para la celebración de un contrato.

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD

En el marco de la estrategia institucional de posicionamiento y fortalecimiento de la marca Infimanizales, la Oficina de Comunicaciones identificó la necesidad de actualizar y consolidar las acciones de publicidad, divulgación y promoción de la Entidad, incorporando nuevos enfoques estratégicos, creativos y comunicacionales que permitan una ejecución más eficiente, coherente y alineada con los objetivos misionales del Instituto.

En este sentido, se hace necesario retomar y estructurar el proceso contractual para la prestación de servicios especializados en publicidad, diseño gráfico, creatividad, desarrollo y ejecución de campañas institucionales, así como en la divulgación y promoción de los programas, servicios, proyectos y acciones adelantadas por Infimanizales y su grupo empresarial, a través de diferentes medios y canales de comunicación.

Lo anterior se fundamenta en el principio de planeación contractual, el cual guarda una relación directa e inmediata con los principios del interés general y la legalidad. De conformidad con la normativa vigente, la escogencia de contratistas, la celebración, ejecución y liquidación de los contratos estatales no puede ser producto de la improvisación, sino de un proceso debidamente estructurado que garantice el uso eficiente de los recursos públicos y el cumplimiento de los fines del Estado.

La ausencia de planeación afecta de manera directa el interés general y puede generar consecuencias adversas tanto para el logro de los objetivos institucionales como para la adecuada protección del patrimonio público. En este sentido, la planeación se erige como un principio rector del régimen de contratación estatal, conforme a lo dispuesto en los artículos 209, 339 y 341 de la Constitución Política, así como en los artículos 25 y 26 de la Ley 80 de 1993, los cuales establecen la obligación de adoptar decisiones ordenadas, razonadas y orientadas al cumplimiento efectivo de los fines estatales.

Infimanizales es un Establecimiento Público cuyo objeto es contribuir al fomento, promoción y desarrollo administrativo, económico, social, urbanístico, rural, cultural, deportivo, financiero, turístico y físico-ambiental del municipio de Manizales y del país, mediante la prestación de servicios de crédito, financiación, administración de recursos, bienes e inversiones, así como la gestión integral de proyectos y actividades de inversión. Dada la amplitud de su objeto y su alcance municipal y multifocal, resulta indispensable

contar con estrategias de comunicación y publicidad que permitan visibilizar de manera clara, coherente y estratégica su gestión institucional.

En concordancia con lo anterior, el Plan Estratégico de Infimanizales reconoce a la Oficina de Comunicaciones como un área estratégica para el Instituto, con el objetivo principal de gestionar las comunicaciones internas y externas mediante información clara, oportuna y homogénea dirigida a los diferentes grupos de interés. Como parte de esta estrategia integral, la difusión de contenidos institucionales a través de medios digitales, impresos, piezas gráficas, campañas publicitarias y acciones de divulgación se constituye en un factor esencial para fortalecer la relación con la ciudadanía, los aliados estratégicos y demás públicos de interés.

Para la vigencia 2026, la Oficina de Comunicaciones estableció como objetivo estratégico posicionar a Infimanizales como uno de los institutos financieros referentes a nivel nacional, fortaleciendo sus comunicaciones externas, optimizando los medios propios y desarrollando campañas y mensajes claves que refuercen la percepción positiva de la Entidad y su impacto en el desarrollo territorial.

En el contexto actual, caracterizado por la convergencia de medios, la multiplicidad de canales y la evolución constante de las audiencias, las instituciones públicas requieren un enfoque integral de publicidad y comunicación que articule estrategia, creatividad, diseño, planeación de medios y medición de resultados, más allá del componente exclusivamente digital. En este marco, la contratación de una agencia especializada permitirá a Infimanizales contar con el conocimiento técnico y creativo necesario para:

- Análisis y caracterización de audiencias: comprender los públicos de interés, sus comportamientos, necesidades y expectativas, tanto en entornos digitales como en medios tradicionales.

- Desarrollo de estrategias de posicionamiento y comunicación diferencial: construcción de propuestas creativas que fortalezcan la identidad institucional y destaquen la marca Infimanizales en un entorno competitivo.

- Diseño y producción de piezas gráficas y campañas institucionales: conceptualización creativa, desarrollo visual y narrativo de campañas publicitarias, materiales impresos, piezas audiovisuales y contenidos gráficos alineados con los objetivos institucionales.

- Planeación estratégica de medios: definición de canales, formatos y momentos adecuados para la divulgación de los mensajes institucionales, garantizando eficiencia en el uso de los recursos y mayor alcance e impacto.

ALCALDÍA DE MANIZALES

- Seguimiento, medición y optimización: evaluación del desempeño de las campañas y acciones de publicidad, permitiendo la toma de decisiones informadas y el ajuste oportuno de las estrategias.

- Incorporación de nuevas tendencias y herramientas tecnológicas: adopción de recursos innovadores que fortalezcan la comunicación institucional y mejoren la experiencia de los públicos de interés.

En consecuencia, y teniendo en cuenta las necesidades institucionales, los objetivos estratégicos y el entorno comunicacional actual, Infimanizales requiere contratar una agencia especializada en publicidad, diseño y creatividad, que brinde soporte estratégico y operativo para el desarrollo y ejecución de campañas integrales, contribuyendo al fortalecimiento de la marca, la visibilización de su gestión y el posicionamiento de la Entidad ante sus diferentes grupos de interés.

2. OBJETO A CONTRATAR

APOYAR LA GESTIÓN DE LA OFICINA DE COMUNICACIONES DE INFIMANIZALES EN EL PLANTEAMIENTO Y EJECUCIÓN DE CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN, DISEÑO, DIVULGACIÓN Y PROMOCIÓN DE LA ENTIDAD Y SUS NECESIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGOCIO.

Según el Clasificador de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas, la siguiente es la codificación de los bienes y servicios requeridos por la Entidad:

Códigos UNSPSC	Nombre Oficial
82101800	Servicios de agencia de publicidad
82101603	Publicidad en internet

3. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

Conforme las necesidades de la Entidad, resultarán obligaciones del contratista:

1. **Diseño y control técnico de piezas gráficas:**
Diseñar y desarrollar las piezas gráficas y publicitarias, garantizando el adecuado manejo técnico de tipografías, imágenes, proporciones y resolución. El contratista deberá realizar el montaje para impresión, verificar técnicamente los

artes, revisar pruebas y validar las piezas impresas (cuando aplique), previo a la entrega de artes finales y aprobación de la Oficina de Comunicaciones.

2. Garantizar la entrega oportuna y en óptimas condiciones de las piezas publicitarias en todos sus formatos, asegurando que los artes finales para impresión cumplan con las especificaciones técnicas requeridas por la imprenta y las indicaciones establecidas por Infimanizales.

3. Generar conceptos creativos y desarrollar campañas según la necesidad del Instituto.

4. Diseñar y ejecutar estrategias de marketing orientadas a cumplir objetivos relacionados con captura de clientes, leads, generación de ventas, cotizaciones y demás metas planteadas por Infimanizales asociadas a sus programas o iniciativas comerciales y del negocio.

5. Toma de fotografía para piezas o necesidades de la entidad. (Según necesidad).

6. Servicio de almacenamiento de los insumos que produzca el contratista para los medios de Infimanizales (piezas, videos, campañas), que deberán estar disponibles para consulta permanente de Infimanizales.

7. Transferencia de buenas prácticas, información y conocimiento, encaminada a fortalecer las competencias del personal de Infimanizales en cuanto a tendencias de publicidad y marketing digital. 1 o 2 socializaciones durante la vigencia del contrato de acuerdo a la necesidad.

8. Gestionar las redes sociales Incluye la administración y actualización de las plataformas Facebook, Instagram, X, LinkedIn y YouTube, así como la creación de parrillas de contenido, monitoreo de comportamiento, análisis de tendencias y planeación estratégica. Además, se debe realizar un **seguimiento constante de los comentarios y mensajes, respondiendo de manera oportuna tanto en el feed como en los comentarios internos, y gestionando las consultas mediante contacto con el área correspondiente para asegurar respuestas adecuadas.**

9. Realizar cubrimientos de eventos de la entidad, de acuerdo a las necesidades: Toma de fotografía en buena calidad, videos cortos y generación de contenido en el momento. (2 al mes).

10. Entregar un informe mensual en el que se evidencien las métricas iniciales de los canales digitales de Infimanizales: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Youtube y Página web, donde contemple como mínimo los siguientes puntos:

a. Estadísticas básicas: alcance, impacto, seguidores
b. Histórico de estadísticas
c. Contenido exitoso
d. Caracterización de audiencias
e. Segmentación de públicos
f. Horario de las audiencias
g. Competidores
h. Histórico de estadísticas
i. Tráfico
j. Recomendaciones

11. Mantenimiento y actualización del sitio web: Actualización de información (Subir y bajar documentos en los tiempos estipulados). Desarrollo de contenidos, diseño y producción de insumos digitales que refuercen la gestión de marca y la reputación de Infimanizales.
12. Gestión de la pauta Digital de Infimanizales **Quinientos mil pesos ($500.000)** de pauta mensual en redes sociales (Esto está incluido dentro del valor del contrato)
13. Asistir a las reuniones virtuales o presenciales, de trabajo, organizadas por la Entidad.

4. CONDICIONES TÉCNICAS

El contratista debe estar en la capacidad de producir los siguientes formatos para cada red social y la cantidad de piezas se definirá según cada campaña.

- Diseño de piezas gráficas con sus artes finales, con todos los detalles técnicos que requiere una litografía para la impresión de calidad.
- Estáticos
- Reels
- Carrusel
- Descargables
- Videos cortos (Testimoniales o cápsulas)
- Banners estáticos o animados

5. FUNDAMENTOS DE LA MODALIDAD DE SELECCIÓN.

La Ley 1150 de 2007, que modificó la Ley 80 de 1993, estableció como modalidad válida de contratación, la directa. En dicho marco, el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, reglamentó la posibilidad de contratar la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión con aquella persona que esté en la capacidad de ejecutar el contrato, *"siempre y cuando la entidad estatal verifique la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate"*, apartado legal a cuyo amparo Infimanizales podrá contratar directamente la prestación de los servicios requeridos con el profesional

que estime más idóneo, siempre y cuando éste haya probado objetivamente su capacidad para satisfacer las necesidades de la Entidad.

6. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO

En armonía con el estudio del sector, y la propuesta del posible contratista, Infimanizales estima en la suma de **CIENTO VEINTITRÉS MILLONES TRECE MIL PESOS ($123.013.000 IVA INCLUIDO)** por concepto de honorarios por la prestación de los servicios a la Entidad. Estos dineros serán pagaderos en 11 pagos iguales de **ONCE MILLONES CIENTO OCHENTA Y TRES MIL PESOS ($11.183.000 COP IVA INCLUIDO)**, mediando la presentación del informe de actividades, factura correspondiente y constancia del cumplimiento de las obligaciones contractuales y el aporte a los sistemas de seguridad social en salud, pensiones y riesgos profesionales, así como los aportes a las cajas de compensación familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, ante el Supervisor designado por la Entidad, quien expedirá su respectivo Informe de Supervisión.

Conforme el numeral 13 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, la Entidad cuenta con el certificado de disponibilidad presupuestal No. 2026-30 del 08 de enero de 2026 con el cual deberá cubrir el valor del contrato durante la presente vigencia fiscal.

7. PLAZO

El término de duración del contrato será de 11 meses contados a partir de la suscripción del contrato.

8. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE.

Teniendo en cuenta que se trata de un contrato de prestación de servicios profesionales, que se contrata directamente con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato con la experiencia y la idoneidad, sin que sea necesario obtener previamente varias ofertas, en el presente caso no será necesario observar criterios de selección adicionales.

En ese orden de ideas, el presente proceso de contratación corresponde a la modalidad de selección establecida en el artículo 2°, numeral 4, literal h de la Ley 1150 de 2007, reglamentada por el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, "Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional", según el cual, las Entidades Estatales pueden contratar bajo la modalidad de contratación directa la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato, siempre y cuando la entidad estatal verifique la idoneidad.

El Departamento Nacional de Planeación en concepto 20118010153511 de 10 de marzo de 2011, dijo lo siguiente con relación a la contratación directa:

ALCALDÍA DE MANIZALES

"3. Contratación Directa: Respecto del uso de la contratación directa como modalidad de selección, se debe tener en cuenta que la misma: "es un mecanismo de selección de carácter excepcional, en virtud del cual las entidades públicas en los casos expresa y taxativamente previstos en la ley [Numeral 4, Artículo 2, Ley 1150 de 2007], pueden celebrar contratos sin necesidad de realizar previamente un proceso de licitación pública o concurso, mediante un trámite simplificado, abreviado, ágil y expedito, que debe cumplir los mismos principios que la ley dispuso para el primero. La Sala ha recalcado que `...la contratación directa hace más flexible el procedimiento de elección y le da posibilidad a la Administración de que el trayecto de análisis de propuestas sea más ágil....' y que `dicho proceder excepcional surgió como mecanismo para evitar que la administración, en casos expresamente determinados, [...] estuviera obligada a someterse a procedimientos largos y dispendiosos y que por el contrario pudiera elegir al contratista rápidamente y satisfacer de manera pronta necesidades apremiantes...' Por lo tanto, la contratación directa es un procedimiento reglado excepcional y de aplicación e interpretación restrictiva, al cual pueden acudir las entidades públicas para celebrar contratos, en determinados eventos tipificados en la ley, en una forma más rápida, sencilla y expedita para la adquisición de bienes y servicios que por su cuantía, naturaleza o urgencia manifiesta, no precisa ni requiere de los formalismos y múltiples etapas y términos previstos para la licitación pública, aun cuando debe cumplir los principios que rigen la contratación pública"[1]

En ese sentido, sólo es posible acudir a esta modalidad, bajo las diferentes causales previstas en los diferentes literales del numeral 4 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007, siendo la misma, de carácter excepcional y de interpretación restrictiva.

9. ANÁLISIS DE RIESGOS.

De conformidad con el artículo 2.2.1.1.1.3.1 del Decreto 1082 de 2015, el 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. Se tipifica como riesgo que pueda afectar el cumplimiento del contrato y el equilibrio económico, los siguientes: **(VER ANEXO 1 – MATRIZ DE RIESGOS).**

10.ANÁLISIS DE GARANTÍAS.

En aplicación del artículo 2.2.1.2.3.1.7 y siguientes del Decreto 1082 de 2015, para garantizar las obligaciones derivadas de la suscripción contrato, el contratista ante compañía de seguros legalmente establecida con sucursal en la ciudad de Manizales, en beneficio de Infimanizales, garantía única que cubra: **i.** *El cumplimiento de sus obligaciones* en cuantía equivalente al 20% del valor del contrato, por el término de duración del mismo y seis (06) meses más. Este amparo debe incluir de manera expresa la

[1] Consejo de Estado. Sección Tercera. Sentencia del 3 de diciembre de 2007. M.P. Ruth Stella Correa Palacio

cobertura de la cláusula penal pecuniaria y de multas. En esta póliza se admitirán únicamente las exclusiones previstas en el artículo 2.2.1.2.3.2.3 del Decreto 1082 de 2015.

ii. *Calidad del servicio* en cuantía equivalente al 20% del valor del contrato, por el término de duración del mismo y seis (06) meses más.

11. ANÁLISIS DE ACUERDOS COMERCIALES.

A la luz del "Manual explicativo de los capítulos de contratación pública de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes" del Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y en armonía con los instructivos y manuales de la Agencia Nacional de contratación, por la misma naturaleza del objeto del contrato, y su cuantía, éste se encuentra excluido del capítulo de compras de los tratado de libre comercio suscritos por nuestro país.

Manizales, enero 9 de 2025.

NATALIA SUÁREZ OLAVE
Asesora de Comunicaciones

ALCALDÍA DE MANIZALES

ANEXO 1 – MATRIZ DE RIESGOS

ANÁLISIS DE RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLOS

De conformidad con el artículo 2.2.1.1.1.3.1 del Decreto 1082 de 2015, 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.

Infimanizales evaluó los eventos que se pueden presentar durante la ejecución del contrato y que puedan afectar el cumplimiento de sus metas y objetivos, de acuerdo con los manuales y guías que para el efecto expidió Colombia Compra Eficiente. El resultado de este ejercicio es la matriz de riesgo, que forma parte integrante de este documento.

No.	1	2	3	4
Clase	General	General	General	General
Fuente	Externo	Externo	Interno	Externa
Etapa	Contratación	Ejecución	Ejecución	Ejecución
Tipo	Operacional	Operacional	Operacional	Regulatorio
DESCRIPCIÓN (Qué puede pasar y cómo puede ocurrir)	Se presenta cuando el proponente seleccionado no firma el contrato en el plazo establecido.	Ocurre cuando se presentan retrasos o incumplimientos en la entrega de los informes y/o productos a cargo del contratista, con ocasión de la ejecución del contrato.	Ocurre cuando se presentan demoras por parte de la Entidad en las aprobaciones previas de los productos y/o informes desarrollados por el contratista.	Se presenta por la expedición de normas que impongan nuevos tributos, impuestos o cargas parafiscales, que pueden afectar el equilibrio económico del contrato.
Consecuencia de la ocurrencia del evento	Retraso en el inicio de la ejecución del contrato y afectación en el logro de los objetivos y satisfacción de la necesidad	Afectación de la ejecución del contrato, satisfacción de la necesidad y posible incumplimiento de las obligaciones y actividades pactadas en el	Afecta el cumplimiento de las obligaciones del contratante a cargo del Supervisor del contrato, relacionadas con la aprobación de productos y/o informes, y	Genera una carga adicional a las previstas, que puede afectar a cualquiera o a las dos partes del contrato.

		propuesta.	contrato.	genera retraso en el trámite de pago a favor del contratista.	
Probabilidad		Improbable 2	3	2	2
Impacto		Menor 2	4	3	2
Valoración del Riesgo		4	7	5	4
Categoría		Riesgo Bajo	Riesgo Alto	Riesgo Medio	Riesgo Bajo
¿A quién se le asigna?		CONTRATISTA	CONTRATISTA	ENTIDAD	ENTIDAD - CONTRATISTA
Impacto después del tratamiento	**Tratamiento /Controles a ser implementados**	Se establecen plazos perentorios para el perfeccionamiento y ejecución del contrato.	Seguimiento y verificación del cumplimiento de las obligaciones pactadas en el contrato.	Revisión y aprobación oportuna de la documentación inherente a los productos e informes del contrato.	Aplicación inmediata de las disposiciones legales y ajuste de los procesos internos de la entidad
	Probabilidad	1	1	1	1
	Impacto	1	1	1	1
	Valoración del Riesgo	2	2	2	2
	Categoría	Riesgo Bajo	Riesgo Bajo	Riesgo Bajo	Riesgo Bajo
¿Afecta el equilibrio económico del contrato?		NO	NO	NO	NO
Persona responsable por implementar el tratamiento		UNIDAD EJECUTORA	SUPERVISOR	SUPERVISOR	ENTIDAD - CONTRATISTA
Fecha estimada en que se inicia el tratamiento		INICIO DEL CONTRATO	INICIO DEL CONTRATO	INICIO DEL CONTRATO	INICIO DEL CONTRATO

ALCALDÍA DE MANIZALES

Fecha estimada en que se completa el tratamiento		LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO	LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO	LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO	LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO
Monitoreo y revisión	**¿Cómo se realiza el monitoreo?**	Verificando el cumplimiento de los plazos establecidos para el perfeccionamiento y ejecución del contrato.	A través de la verificación de cumplimiento de las obligaciones del contratista, en los plazos establecidos en el contrato.	Se establecen comités de seguimiento y supervisión, para la revisión previa de los productos e informes.	Permanente consulta y actualización normativa.
	Periodicidad ¿Cuándo?	Cada vez que se elabora un contrato.	Permanente y previo a la expedición del recibo a satisfacción.	Conforme a los plazos contractuales.	Permanente

PROBABILIDAD DEL RIESGO

NIVEL	CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN
1	**Raro**	Puede ocurrir excepcionalmente.
2	**Improbable**	Puede ocurrir ocasionalmente
3	**Posible**	Puede ocurrir en cualquier momento futuro.
4	**Probable**	Probablemente va a ocurrir.
5	**Casi Cierto**	Ocurre en la mayoría de las circunstancias.

IMPACTO DEL RIESGO

IMPACTO					
CLASIFICACIÓN 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 de 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
CLASIFICACIÓN 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 (5%) y el quince por ciento (15%).	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) 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**

VALORACIÓN DEL RIESGO

IMPACTO					
CLASIFICACIÓN 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 de 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.
CLASIFICACIÓN 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 (5%) y el quince por ciento (15%).	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta por ciento (30%).	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%).

ALCALDÍA
DE MANIZALES

PROBABILIDAD	CATEGORÍA	VALORACIÓN	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
			1	2	3	4	5
	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

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