	INSTITUCIÓN EDUCATIVA DISTRITAL VILLA DEL CARMEN	NIT:	802.003.356-1
	Licencia de Funcionamiento Nº 000237 de Marzo 20 de 2004	DANE:	308001005337

ÁNALISIS DEL SECTOR ECONÓMICO – SUMINISTRO DE VENATIALDORES Y CARCAZAS
Fecha: 15/09/2025

1. IDENTIFICACIÓN ANÁLISIS PROCESO DE CONTRATACIÓN

En cumplimiento a lo dispuesto en el decreto 1082 de 2015, por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional, que en su artículo 2.2.1.1.1.6.1 establece: "Deber de análisis de las Entidades Estatales. La Entidad Estatal debe hacer, durante la etapa de planeación, el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación. La Entidad Estatal debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso".

Atendiendo lo anterior, se procede a realizar el respectivo estudio con fundamento en el MANUAL DE CONTRATACION DE LA INSTITUCION EDUCATIVA, aprobado por el Consejo Directivo, conforme a la ley 715 de 2001, decreto único reglamentario del sector educación 1075 de 2015, la ley 80 de 1993 y su decreto reglamentario, decreto 1082 de 2015.

A continuación, se presentará el estudio del sector económico y de los oferentes por parte de la entidad conforme con lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, para adelantar el proceso de contratación y la consecuente aceptación de la oferta.

En virtud del objeto contractual que se enmarca en el sector de suministro de ventiladores y carcazas plásticas para sillas, se deja constancia mediante el presente documento, del análisis del sector realizado en la etapa de planeación y estructuración del mismo así: En virtud del objeto contractual que se marca en el sector del servicio de los aspectos relacionados con la necesidad por parte de la Institución cumplir con las obligaciones de entrega de información frente a los entes de controles que nos regulan, se evidencia que de acuerdo a las obligaciones que se desarrollarán en la ejecución, estas pueden ser ejecutadas por una persona natural o jurídica que cumpla con los requerimientos Profesionales por la entidad, idoneidad y experiencia en el desarrollo del objeto contractual.

2. OBJETO CONTRACTUAL

1) Suministro 3 ventiladores de pedestal marca Lasko, 18 pulgadas. 2) Suministro de 16 juegos de carcazas en polipropileno colores surtidos, para sillas de pre escolar. 3) Suministro de 20 juegos de carcazas en polipropileno color azul, para sillas de bachillerato.

3. PERSPECTIVA COMERCIAL

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

1. Sector primario o agropecuario
Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.

2. Sector secundario o industrial

Escaneado con CamScanner

Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

Se divide en dos sub - sectores: industrial extractivo e industrial de transformación:
Industrial extractivo: extracción minera y de petróleo.
Industrial de transformación: envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

3. Sector terciario o de servicios
Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc.

Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles, pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional. Aunque los sectores anteriormente indicados son aquellos que la teoría económica menciona como sectores de la economía, es común que las actividades económicas se diferencien aún más dependiendo de su especialización. La fuente de información que refleja este análisis, fue realizado con un estudio de mercado y el análisis de algunas entidades que han utilizado estos bienes o servicios.

Teniendo en cuenta que el objeto contractual corresponde a actividades que desarrollan las personas naturales o jurídicas, tendientes al suministro de material didáctico y muebles para mejorar espacios a población infantil, se ubicará dentro del Sector terciario o de servicios.

Dando cumplimiento al manual interno de contratación la Institución a través de la Rectoría el Ordenador del Gasto, procedió a solicitar cotizaciones con el fin de determinar el presupuesto estimado para la contratación enviando solicitudes en igualdad de condiciones. La Institución Educativa, previo los estudios correspondientes requiere contratar a un Contratista, cuya actividad sea la requerida para la ejecución de cada proyecto, programa o necesidad del servicio, con experiencia en la materia a contratar, que muestre su idoneidad y experiencia acorde al objetivo contractual.

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

Basándonos en esta última información, la Institución Educativa tuvo en cuenta la persona natural o Jurídica que ha suministrado los bienes o prestado sus servicios en contratos con objeto igual o similar al que se requiere y que se relacionan en el análisis de la demanda, de igual manera se realizó un análisis de sensibilidad mediante la técnica de cotización directa a varios contratistas que suministra este tipo de bienes y servicios. De acuerdo a las propuestas que respondieron formalmente la invitación teniendo en cuenta las especificaciones requeridas para este proceso, el presente estudio de mercado; es pertinente aclarar que se trabajó respetando en todo momento las leyes de mercado, las leyes de mercado de oferta y demanda, donde se realizó un estudio cuantitativo de sensibilidad de mercado.

Esta clase de Bienes es suministrado por empresas especializadas o Contratistas Independientes que cuentan con personal calificado y certificado, y Proveedores que cuentan con bienes/elementos de calidad para la ejecución de este trabajo.

Dada la naturaleza del objeto del proceso o la cuantía del mismo, según el caso, el presente proceso de selección el cual comprende las etapas precontractual, contractual y post contractual, así como el contrato que llegue a celebrar se regirá por la ley Colombiana y en especial, por las normas contenidas en la Constitución Política de Colombia, en el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, la Ley 80 de 1993, y sus Decretos Reglamentarios, Decreto No. 1082 de 2015, la legislación tributaria y demás normas que las modifiquen o adicionen, así como por los documentos que conforman el proceso, sus anexos, formatos y demás documentos

Escaneado con CamScanner

que sobre la materia se expidan durante el desarrollo del proceso de selección, y en lo que no esté particularmente regulado en ellas o en este documento, por las normas legales comerciales y civiles vigentes que sean pertinentes. De acuerdo con la ley colombiana, las normas actualmente vigentes se presumen conocidas por todos los proponentes que participen en el presente procedimiento de selección.

La Institución educativa en su histórico de contratación anualmente no había contratado este tipo de bienes y servicios como el del presente análisis, de acuerdo a nuestro manual de contratación se deben realizar cotizaciones en el mercado, a distintos proveedores y contratistas de igual forma, con esto se establece el valor a contratar como presupuesto oficial, se realizaron cotizaciones y se estima comparación en el presente estudio.

Análisis del Mercado de Ventiladores en Colombia

El mercado de ventiladores en Colombia está impulsado por las altas temperaturas, la mayor conciencia de ahorro energético y un crecimiento constante en la demanda de refrigeración, resultando en un aumento significativo de las ventas. Marcas como Samurai lideran, con preferencias marcadas por la relación costo-beneficio frente a los aires acondicionados. La tendencia hacia la sostenibilidad y la salud también influye, fomentando la innovación en productos más eficientes y amigables con el medio ambiente.

Factores Clave que Impulsan el Mercado
Fenómenos Climáticos: El aumento constante de las temperaturas en el país, potenciado por fenómenos como El Niño, ha disparado la demanda de ventiladores como una solución de enfriamiento eficaz y accesible.
Economía y Eficiencia Energética: Los ventiladores son percibidos como una alternativa más económica que los aires acondicionados, tanto en su costo de adquisición como en el consumo de energía.
Crecimiento de la Demanda de Enfriamiento: La demanda total de enfriamiento en Colombia está en aumento y se proyecta que continúe creciendo, impulsando la venta de todos los tipos de soluciones, incluyendo ventiladores.

Tendencias y Comportamiento del Consumidor
Marcas Dominantes: Samurai es la marca líder en Colombia, acaparando la mayoría de las ventas.
Preferencias de Compra: Los consumidores buscan soluciones de enfriamiento más económicas y eficientes, lo que favorece a los ventiladores tradicionales frente a otras tecnologías.
Conciencia de Sostenibilidad: La creciente preocupación por la eficiencia energética impulsa la demanda de ventiladores que contribuyan a un menor consumo de electricidad y a la reducción de la huella de carbono.

Innovación y Futuro del Mercado
Innovación en Eficiencia: Se espera una mayor adopción de tecnologías de ventilación más eficientes para reducir el consumo energético y cumplir con objetivos ambientales.
Crecimiento Sostenido: Se proyecta que la demanda continúe creciendo, especialmente en las ciudades principales como Barranquilla, Cali, Medellín y Bogotá, debido a la combinación de factores climáticos y económicos.

Análisis del Mercado de Plásticos para sillas de estudiantes en Colombia

El mercado de asientos y espaldares plásticos para sillas escolares está en crecimiento, valorado en miles de millones de dólares a nivel global, impulsado por la demanda de mobiliario ergonómico, seguro y asequible para el aprendizaje en aulas. La innovación en diseño y materiales, así como el enfoque en la comodidad del estudiante para mejorar la concentración, son tendencias clave que impulsan la inversión y la competencia en este sector fragmentado.

Tamaño y Crecimiento del Mercado
El mercado global de mobiliario escolar, que incluye los asientos, se estima en miles de millones de dólares y se proyecta que siga creciendo en los próximos años.
Asia-Pacífico lidera este crecimiento, impulsado por la expansión de la infraestructura educativa y el apoyo gubernamental.

Tendencias y Factores Clave

Escaneado con CamScanner

Ergonomía y Bienestar del Estudiante: Existe una creciente demanda por sillas que sean cómodas y ergonómicas, adaptadas al crecimiento de los niños para mejorar su postura, concentración y rendimiento académico.
Materiales y Durabilidad: Aunque el plástico es un material común, la durabilidad y la capacidad de resistencia de los asientos son factores importantes para soportar el uso intensivo en las aulas.
Innovación y Diseño: Las empresas innovan en el diseño y la funcionalidad de los asientos para ser más atractivos y funcionales, creando valor en el mercado.
Asequibilidad: La simplicidad del diseño y los bajos costos de producción del plástico hacen que las sillas sean una opción asequible para muchas instituciones, facilitando la entrada de nuevos competidores al mercado.

Desafíos y Oportunidades
Competencia Fragmentada: El mercado está bastante fragmentado, con diversas empresas compitiendo por ofrecer productos innovadores y de calidad.
Infraestructura Educativa: La expansión de las instituciones educativas, especialmente en regiones como Asia, crea una demanda continua de mobiliario escolar.
Inversión Gubernamental: La inversión y financiación del gobierno en el sector educativo también juega un papel importante en el impulso del mercado.

En resumen, el mercado de asientos plásticos para sillas escolares es un sector dinámico y en expansión, con un enfoque en la comodidad, la durabilidad, la innovación y la asequibilidad para satisfacer las necesidades de los estudiantes y las instituciones educativas.

5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda de ventiladores en Colombia está en aumento, impulsada por el incremento de las temperaturas debido al Fenómeno del Niño y el cambio climático, lo que ha llevado a un disparo en las ventas de estos aparatos en los últimos años. Este crecimiento es especialmente notable en el sector de ventiladores para el hogar, donde las marcas colombianas Samurai y Olimpo son líderes, aunque también existe una demanda en el sector médico y de infraestructuras, así como una tendencia hacia productos más eficientes y tecnológicos.

Factores que impulsan la demanda:

Fenómeno del Niño y cambio climático: Las altas temperaturas recurrentes y los fenómenos climáticos como El Niño generan una mayor necesidad de soluciones de enfriamiento, disparando las ventas de ventiladores en los hogares.
Creciente necesidad de refrigeración: La demanda general de enfriamiento en Colombia representa un porcentaje significativo del consumo de electricidad y se espera que aumente.
Avances tecnológicos y personalización: Los consumidores buscan ventiladores con características innovadoras, como la conectividad IoT (Internet de las Cosas) para el control remoto y la velocidad, y opciones estéticamente más agradables y eficientes en el consumo de energía.
Crecimiento del sector inmobiliario : En economías en desarrollo como Colombia, el crecimiento del sector de la construcción y el desarrollo de infraestructuras para la hotelería y el comercio impulsan la demanda de ventiladores.
Conciencia ambiental y sostenibilidad: La creciente tendencia hacia la eficiencia energética y la reducción del impacto ambiental también influye en la demanda de ventiladores más eficientes y con menor consumo.

Segmentos clave del mercado:
Ventiladores de techo: Impulsados por el crecimiento en el sector inmobiliario, la demanda de ventiladores de techo es alta, especialmente en regiones con climas tropicales.
Ventiladores para el hogar: El aumento en la demanda de unidades de ventilación en las tiendas físicas y online es un claro indicador de cómo el público está respondiendo a las necesidades de confort térmico.
Ventiladores mecánicos (médicos) : Durante la pandemia, hubo una iniciativa de fabricación local para proveer al sistema hospitalario de ventiladores para unidades de cuidado intensivo, lo que indica un mercado relevante para dispositivos médicos de soporte respiratorio.

Escaneado con CamScanner

Marcas y tendencias:
Marcas líderes: En el mercado colombiano, marcas como Samurai y Olimpo se destacan como líderes en ventas de este tipo de electrodomésticos, especialmente en el segmento de ventiladores de techo.
Innovación: La incorporación de tecnología IoT y diseños más atractivos para el hogar es una tendencia clave que los fabricantes están explorando para satisfacer las demandas de los consumidores.

El mercado de asientos y espaldares de plástico para sillas escolares es dinámico y en crecimiento, impulsado por la necesidad de mobiliario duradero, asequible y funcional en las instituciones educativas, así como por la creciente conciencia sobre la importancia de un ambiente de aprendizaje agradable para el rendimiento de los estudiantes. Factores clave que influyen en la demanda incluyen el aumento de la matriculación escolar, la búsqueda de diseños ergonómicos y adaptables, y la tendencia a reemplazar mobiliario tradicional por opciones más modernas y estéticamente atractivas, aunque a veces la introducción de características inclusivas debe balancearse con los costos de producción.

Factores que Impulsan la Demanda
Crecimiento de la Matrícula Escolar: El aumento en el número de estudiantes a nivel mundial incrementa la demanda de mobiliario esencial para las aulas, incluyendo asientos.
Deseo de Ambientes Educativos Mejorados: Las escuelas buscan crear ambientes más agradables y funcionales para estudiantes y profesores, reemplazando mobiliario antiguo por opciones más modernas y que fomenten el aprendizaje.
Atracción de Padres e Hijos: Las instituciones educativas buscan ser más atractivas para los padres y estudiantes con mobiliario que siga tendencias estéticas y sea más cómodo.
Enfoque en la Ergonomía y la Comodidad: Hay una creciente demanda de sillas y mesas ergonómicas que favorezcan una buena postura y mantengan a los estudiantes cómodos y concentrados durante las clases.
Necesidad de Mantenimiento y Limpieza: Las sillas de plástico son más fáciles de mantener, limpiar y reparar, lo que es un factor importante para las instituciones educativas.

Consideraciones para la Demanda
Durabilidad y Funcionalidad: Los asientos de plástico son duraderos, ligeros y funcionales, propiedades valoradas para el uso diario y frecuente en aulas.
Innovación en Materiales: Se observa una innovación en las materias primas utilizadas para el mobiliario escolar, lo que genera opciones más ergonómicas y funcionales.
Adaptabilidad y Flexibilidad: Mobiliario que puede ser ajustado para diferentes tamaños de estudiantes y actividades, y que además permita una reorganización flexible de las aulas, es un factor clave en la demanda.
Costos de Producción: Si bien existe un mercado amplio, los costos pueden ser un factor limitante, especialmente cuando se buscan diseños con características específicas o inclusivas que pueden elevar el precio.

Oportunidades de Mercado
Mercados B2B y B2C: La demanda de sillas de plástico infantiles se observa tanto en el mercado empresarial (B2B) para instituciones escolares, como en el mercado de consumo (B2C).
Diseños Específicos: Hay oportunidad para el desarrollo de diseños que se ajusten a las necesidades específicas de las aulas, como sillas ajustables o modelos multifuncionales y portátiles.

6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

De acuerdo con los Códigos Estándar de Productos y Servicios de Naciones Unidas (UNSPSC) proporcionados por Colombia compra eficiente, el Bien/Servicio se puede ubicar en:

Clasificador de bienes UNSPSC	Descripción
40101604	Ventiladores

Escaneado con CamScanner

El bien debe contar con todas las especificaciones que conlleva, la pueden ofrecer diferentes contratistas especialistas en esta área. La Cual debe garantizar el mejoramiento de la calidad de la educación integral y contar bienes que brinden un buen ambiente y herramientas educativo, por lo cual se requiere la necesidad de: 1) Suministro 3 ventiladores de pedestal marca Lasko, 18 pulgadas. 2) Suministro de 16 juegos de carcazas en polipropileno colores surtidos, para sillas de pre escolar. 3) Suministro de 20 juegos de carcazas en polipropileno color azul, para sillas de bachillerato.

7. ANALISIS TECNICO Y ECONOMICO QUE SOPORTA EL VALOR DEL CONTRATO

Dado que los costos ofrecidos por los contratistas difieren en algunos casos, se hizo necesario solicitar cotizaciones a personas naturales o jurídicas que cumplieran con los requisitos técnicos exigidos, para así establecer la disponibilidad presupuestal de las necesidades requeridas, recibiendo las siguientes:

NOMBRE PERSONA NATURAL/JURIDICA	VALOR OFERTA
DAZA GLOBAL	$3.959.625
COMERCIAL LA MIXTA	$ 4.137.809
FABRICOL	$ 4.157.608

Teniendo en cuenta las cotizaciones presentadas con anterioridad con contratistas reconocidos en el medio, se determinó el valor de mercado de los servicios solicitados, en el que se tomará la oferta de menor valor, debido a que incluyen en su detalle las especificaciones solicitadas y será esta la que se tomará como base para al valor máximo de la contratación que se estima en $3.959.625, en el que están incluidos el transporte, los impuestos, contribuciones departamentales y municipales y todos aquellos gastos que se causen para su suscripción, legalización, ejecución y liquidación del contrato.

La institución educativa asignara la disponibilidad presupuestal correspondiente para dar cumplimiento a la aprobación de la compra e instalación requerida. Los recursos de esta contratación serán con cargo al presupuesto de ingresos y gastos aprobados por la institución para la vigencia 2025, monto que incluirá retenciones, impuestos y contribuciones y todo costo directo o indirecto que la ejecución conlleve.

El rubro presupuestal para gastos que se afectará en esta contratación es el de 2.1.2.02.01.003.01.01 Muebles Del Tipo Utilizado En La Oficina, el cual se encuentra aprobado por parte del consejo directivo de la institución educativa, de todas formas, se atenderán teniendo en cuenta el flujo de caja para la vigencia 2025.

8. PERSPECTIVA LEGAL

La Ley 115 de febrero 8 de 1994, es la Ley general de educación, el cual en su artículo primero define la educación como un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y deberes.

La Ley 715 de 2001. Es un instrumento de las finanzas intergubernamentales en nuestro país. Debido a su cumplimiento, los municipios y departamentos tienen responsabilidades frente al manejo de la educación y sus fondos renovables

El Decreto 4791 de 2088, por el cual se reglamentan parcialmente los artículos 11, 12, 13 Y 14 de la Ley 715 de 2001 en relación con el Fondo de Servicios Educativos de los establecimientos educativos estatales y teniendo en cuenta que La INSTITUCION EDUCATIVA, debe cumplir con los fines del Estado en cuanto a brindar el servicio educativo y que con la contratación pública se busca el cumplimiento de imperativos legales, es imperioso que las entidades públicas de educación cuenten con instrumentos que les faculten lograr la selección adecuada de los contratistas que les permitirán la consecución de estos. Por ello, el propio Estado ha expedido diferentes normas buscando dotar a las entidades con herramientas que permitan dicha selección idónea.

Escaneado con CamScanner

Con la Ley 80 de 1993 se dotó a las entidades de la estructura general y los principios de la contratación estatal. Ahora, con la modificación a la Ley 80 de 1993, a través de la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015, se pretende la reducción de costos del proceso contractual y con ello el procedimiento de selección elaborado sobre la base de los principios que rigen la contratación pública, en búsqueda del cumplimiento de los fines estatales.

El contrato resultante de este procedimiento de selección estará sometido a la ley colombiana y en especial, se regirá por las disposiciones pertinentes, además de las normas del y Código Civil en lo que éstas fueren aplicables. De acuerdo con la ley colombiana, las normas actualmente vigentes se presumen conocidas por todos los oferentes que participen en el presente procedimiento de selección.

A este proceso de selección y al contrato que de él se derive, son aplicables la Constitución Política, la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, el Decreto 1082 de 2015, y demás normas concordantes o complementarias. Para aquellos aspectos no regulados en las normas anteriores, se aplicarán las normas comerciales y civiles pertinentes.

Teniendo en cuenta que la Institución Educativa realiza contratación inferior a 20 smmlv, esta se regirá por medio del Manual de Contratación reglamentado por el consejo Directivo. Estos procedimientos son establecidos en concordancia con la facultad otorgada al Consejo Directivo, por el articulo 13 de la Ley 715 de 2001 y el Decreto 1075 del 2015.

9. PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL

La Institución Educativa, considera como objetivo funcional de la entidad organizacional, el operar con metas de eficacia y eficiencia, hasta alcanzar un nivel óptimo de calidad.

La Institución Educativa, en la búsqueda por brindar a sus estudiantes los mejores lineamientos para su desarrollo personal, en cumplimiento de su objeto social y como apoyo a sus procesos académicos y administrativos, a través de las diferentes dependencias tiene por objetivo proveer y promover programas y servicios que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida y a la formación integral de la comunidad estudiantil, definiendo el alcance hacia la comunidad educativita, estudiantes, profesores, graduados, y administrativos, mediante el desarrollo y ejecución de los diferentes programas que se constituye en las metas, objetivos, estrategias, políticas y directrices en tiempo y espacio.

10. PERSPECTIVA TÉCNICA

Con respecto al análisis técnico se precisan las especificaciones que se requieren para cada contratación en los respectivos estudios y análisis previos.
Los requerimientos técnicos se realizarán conforme a las necesidades de la institución para cada una de las adquisiciones de bienes y servicios verificando así el cumplimiento de las especificaciones técnicas y las condiciones del servicio.
Es por ello, que La Institución Educativa, ha considerado que necesita contar con una persona natural y/o jurídica, que supla las necesidades institucionales respecto a la adquisición de bienes y prestación del servicio, que cumpla con las condiciones técnicas, legalmente constituidas, con experiencia en el objeto del contrato.

11. PERSPECTIVA DE RIESGOS

El riesgo contractual en general son aquellas circunstancias que pueden presentarse durante el desarrollo o ejecución del contrato y que pueden alterar el equilibrio financiero del mismo o su ejecución, sin embargo, se puede considerar por parte de la entidad no se exige ninguna clase de garantía, conforme al análisis de riesgos que realice.

Escaneado con CamScanner

A continuación, se identifican y describen los riesgos según el tipo y la etapa del Proceso de Contratación en la que ocurre; posteriormente se evalúan los riesgos teniendo en cuenta su impacto y su probabilidad de ocurrencia; y finalmente, se establece un orden de prioridad teniendo en cuenta los controles existentes y el contexto de los mismos. Fuente: Colombia Compra Eficiente.

					Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
	Numérica	Histórica			1	2	3	4	5
PROBABILIDAD	1 en 10.000 – 100.000	Puede ocurrir, pero sólo en circunstancias excepcionales	Raro	1				5	6
	1 en 1.000 – 10.000	Podría ocurrir, pero dudoso	Improbable	2			5	6	7
	1 en 100 – 1.000	Podría ocurrir en cualquier momento futuro	Posible	3		5	6	7	
	1 en 10 - 100	Probablemente ocurrirá	Probable	4	5	6	7		
	>1 en 10	Se espera que ocurra en la mayoría de circunstancias	Casi Cierto	5	6	7			

El orden de prioridad fue establecido asignando un puntaje de acuerdo con la probabilidad de ocurrencia (raro; improbable; posible; probable; casi cierto) y su impacto (insignificante; menor; moderado; mayor; catastrófico). Los riesgos fueron clasificados teniendo cuenta su calificación en la siguiente tabla. Fuente: Colombia Compra Eficiente:

Nº	Factor de escogencia y calificación
Riesgo > 7	Riesgo Extremo: Se requiere un plan de acción detallado
6 <= Riesgo <= 7	Riesgo Alto: Se necesita una atención mayor de la administración
Riesgo = 5	Riesgo Medio: Especificar responsabilidad de la administración
Riesgo < 5	Riesgo Bajo: Administrar por procedimientos de rutina

Los riesgos que pueden afectar el equilibrio económico del contrato se estimaron de la siguiente manera:

TIPO	FACTOR	IMPACTO	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	RESPONSABLE
Legales	Cambio o Variación de políticas gubernamentales probable y previsible y expedición de normas jurídicas.	Medio - Alto	Ocasional	X
Económico	Cambios y/o variaciones en el comportamiento del mercado: fluctuaciones de precios, desabastecimiento y especulación de insumos.	Medio - Bajo	Improbable	X
Tributarios	Modificación del régimen y condiciones cambiarias para los productos que sean importados, que afecten el equilibrio económico contractual	Medio - Bajo	Ocasional	X
Económico	El monto y el plazo de la inversión no sea el previsto para cumplir el objeto del contrato.	Medio - Bajo	Improbable	
Económico	Demoras en los pagos al contratista	Grave	Ocasional	
Económico	Incremento De Los Precios: En cuyo caso el contratista seleccionado no podrá superar el precio ofrecido en la propuesta una vez iniciado el proceso de selección.	Medio - Bajo	Ocasional	Contratista

Escaneado con CamScanner

Daño o deterioro	En el proceso de transporte e instalación de bienes será responsabilidad total del contratista responder por estos y deberá remplazarlos inmediatamente sin costas a la Institución.	Medio - Bajo	Ocasional	Contratista
Incumplimientos de las obligaciones del contrato	Será responsabilidad total del contratista cumplir con las obligaciones a cargo suscritas por él en el contrato, con excepción de situaciones de fuerza mayor y/o caso fortuito.	Alto	Improbable	Contratista
Calidad del Servicio	El contratista es total y absolutamente responsable de la calidad del bien y/o servicio ofertado.	Medio - Alto	Casi cierto	Contratista
Técnicos	En caso de que en el curso del contrato cambien las especificaciones técnicas del objeto a contratar, que afecte de manera grave la ejecución de este, se deberá concertar entre las partes los valores que impliquen estos cambios.	Medio - Bajo	Ocasional	Institución - Contratista
Legales	Cambios de legislación en la materia especifica a contratar. Se deberá concertar entre las partes las modificaciones que impliquen estos cambios.	Medio - Bajo	Improbable	Institución - Contratista
Tributarios	Cambios en la carga impositiva para este tipo de contratación. Se deberá concertar entre las partes las modificaciones que impliquen estos cambios	Medio - Alto	Ocasional	Institución - Contratista
Ambientales	Que afecte el medio ambiente. Se deben prever los que son a cargo del contratista	Medio - Bajo	Improbable	Institución - Contratista

En caso que la entidad en su análisis de riesgos, considere que El CONTRATISTA debe presentar a favor de la ENTIDAD, una Garantía Única que avalará el cumplimiento de todas las obligaciones surgidas del contrato y la ejecución idónea y oportuna del objeto contratado, consistente en Póliza de Seguros; Patrimonio Autónomo y/o Garantía Bancaria; la cual se mantendrá vigente durante la vida del contrato y la prolongación de sus efectos y se ajustara a los límites, existencias y extensión del riesgo amparado, se hará constar en los Estudios Previos.

La Institución Educativa determina que no serán obligatorias las garantías en los contratos celebrados por régimen especial de contratación inferior a 20 SMMLV, de acuerdo al Articulo 2.2.1.2.1.4.5. Decreto1082 de 2015 - No obligatoriedad de garantías. En la contratación directa la exigencia de garantías establecidas en la Sección 3, que comprende los artículos 2.2.1.2.3.1.1 al 2.2.1.2.3.5.1. del presente decreto. No serán obligatorias las garantías en los siguientes casos: 1) Los contratos celebrados por régimen especial de contratación inferior a 20 SMMLV. 2) Los contratos celebrados por el procedimiento de mínima cuantía. 3) Los contratos celebrados por contratación directa. 4) Los contratos de seguros. 5) Los contratos que se celebren con grandes superficies.

ALCIRA BLANCO MERCADO
Rector

Escaneado con CamScanner