ESSMAR ESP EMPRESA DE SERVICIOS PÚBLICOS NIT-1700811570-7 DIAG 6 - MANABÍ	PROCESOS	GESTIÓN CONTRACTUAL	CÓDIGO
	FORMATO	Anális de Riesgo en contratos	VERSIÓN

Solicitud de contrato:	**Objeto: ADQUISICION DE DISPOSITIVOS ANTIFRAUDES Y GUAYAS**	**Valor estimado:$ 300,000,000,00**	**Contextualización del contrato y principales preocupaciones:**
Duración estimada del contrato: 90 días	**Fecha del análisis inicial: 17-03-2026** **Fecha de actualización:20-04-2026**	**Participantes del análisis** **Área requeridora: Subgerencia de Gestión Comercial y Servicio al Ciudadadano**	

Contrato de Compraventa sin servicios de instalación, montaje o capacitación											
Riesgo	**Causas**	**Consecuencias**	**Control**		**Probabilidad**	**Consecuencias**	**Nivel de Riesgo**	**Solo para riesgos con probabilidad alta**		**Tratamientos propuestos**
			A cargo de la Empresa contratante	**A cargo del contratista**				**Los asume la empresa**	**Los asume el contratista**	
Imprecisiones o deficiencias en la definición del alcance del contrato o sus especificaciones técnicas	* Falta de claridad por parte del área requerdora en la necesidad o la forma de satisfacerla. * No tener en cuenta en el estudio de mercado información o variables relevantes para la construcción o ajuste de las especificaciones técnicas	**En la etapa precontractual:** * Diferencias sustanciales entre el presupuesto y el valor de las ofertas recibidas. * Falta de interés por parte de los proponentes para presentarse al proceso * Mayores tiempos requeridos en la etapa precontractual * Necesidad de generar adendas aclaratorias o modificatorias **En la etapa contractual:** * Diferencias de interpretaciones en la ejecución del contrato entre el contratante y el contratista que dan lugar a discusiones respecto al cumplimiento de las obligaciones contractuales * Sobrecostos al contrato * Dificultad para hacer efectivas las medidas de apremio o las garantías y seguros	*Se tienen en cuenta variables relevantes del proceso para realizar el estudio de mercado y obtener información necesaria para complementar las especificaciones técnicas y las condiciones particulares. * Experiencia del área en la ejecución de contratos con objetos similares. * Se incorporan en la definición del alcance y las especificaciones técnicas lecciones aprendidas de las contrataciones de vigencias anteriores y contratos en curso * Se prevé la realización de reuniones de aclaración, y si es necesario, modificar o complementar las especificaciones técnicas o las condiciones particulares, de acuerdo con las solicitudes, observaciones o aclaraciones realizadas o solicitadas por los posibles oferentes		Bajo	Bajo	Bajo			
No cumplir con el cronograma propuesto para la etapa precontractual	* Definición de tiempos y cronogramas difíciles de cumplir * Demoras en los trámites internos * Falta de definiciones por parte del área requerdora que demoran la contratación * Intervención de varias áreas en temas críticos	* Incumplimiento de compromisos con grupos de interés * Disminución en los tiempos requeridos para la ejecución de las actividades contractuales	* Gestión con las áreas involucradas		Bajo	Bajo	Bajo			
Escasez de materias primas o dificultades para obtenerlas o importarlas (en el caso que aplique)	*Condiciones de mercado. * Aumento en la demanda de las materias primas o insumos * Disminución en la oferta de las materias primas o insumos	* Mayor valor del contrato por condiciones no referidas a las acividades contractuales. * Necesidad de hacer ajuste al presupuesto o al cronograma del contrato * Aumento de la probabilidad de que el contrato se declare desierto. * Necesidad de reprogramar actividades relacionadas con los bienes o insumos a adquirir mediante este contrato por la señal de escasez	* Identificar con este tipo de señales como se impartaría la recepción de ofertas desde el estudio de mercado. * Buscar elementos o materiales sustitutos, redisefiar o reprogramar si es posible. * Frente a aumentos de precios identificar la necesidad de realizar ajustes al presupuesto del proceso.		Bajo	Bajo	Bajo			
Declarar desierto el proceso	* No hay interés por parte de los oferentes. * Los proponentes no dan respuesta al estudio de mercado por lo que no se identifican señales de alerta. * Los proponentes no cumplen con los requisitos de participación. * El proceso se declara inconveniente porque los precios presentados por los proponentes tienen desviaciones importantes del presupuesto para el proceso. * Errores o imprecisiones en las especificaciones técnicas o en los documentos de la solicitud de ofertas. * Los oferentes se abstienen de presentar ofertas por lo establecido en las condiciones particulares del proceso (responsabilidad limitada del oferente, o responsabilidad que pueda llegar a superar el valor del contrato). Cada vez es más recurrente la solicitud de limitar la responsabilidad civil.	* Retrasos en proyectos, afectación a la operación. * Incumplimiento de compromisos con grupos de interés * Disminución en los tiempos requeridos para la ejecución de las actividades contractuales * Necesidad de revisar la etapa precontractual del proceso, ajustar presupuesto, especificaciones técnicas o condiciones particulares para volver a salir con el proceso de contratación	* Definir requisitos de participación de acuerdo con lo que los posibles oferentes pueden cumplir y las necesidades del bien. * Claridad en las especificaciones técnicas del bien y del servicio, cuando se pactan servicios adicionales * Reuniones de aclaración y realizar los ajustes a los documentos del proceso cuando se considere necesario. * Considerar los trámites que requieren los bienes o los oferentes extranjeros para el establecimiento de requisitos y tiempos. * Tramitar adiciones presupuestales al proceso, debidamente justificadas cuando se considere necesario. Análisis de riesgos específicos cuando sea solicitada la limitación de responsabilidad, con el fin de establecer la necesidad de pactar en el contrato cláusulas limitativas de la responsabilidad (conforme a los textos avalados por la Oficina Asesora de Asuntos Jurídicos y Contratación) o eliminar las medidas provisionales de apremio. * Solicitar garantía de seriedad de oferta	* Aportar garantía de seriedad de oferta	Medio	Medio	Medio			
No honra de las ofertas	* Uno o varios oferentes deciden retirar la oferta, o modificarla después de entregada. * La empresa no puede dar inicio a las actividades del contrato porque el oferente seleccionado no cumple con los requisitos necesarios para ello.	* Si se retira o modifica la oferta el oferente con menor propuesta económica la consecuencia económica se puede cuantificar como la diferencia entre la propuesta de éste y el siguiente. * Una vez aceptada la oferta, no se puede iniciar la ejecución del contrato por causa del oferente seleccionado, la consecuencia es el retraso en el proceso, proyecto o la afectación a la operación. * Aumento de probabilidad de declarar desierto el proceso	* Realizar el estudio de mercado indentificando la mayor cantidad de oferentes posible. * Realizar reuniones de aclaración cuando así se considere necesario con los posibles proponentes y ajustar los documentos contractuales en caso de ser requerido * Solicitar garantía de seriedad de oferta	* Aportar garantía de seriedad de oferta	Medio	Medio	Medio			
Posición dominante de los oferentes	* Bien o producto en un mercado con uno o pocos proponentes.	* Dificultad y demoras en la negociación con los proveedores. * Necesidad de aceptar las condiciones del o los proponentes.	* Identificar los riesgos que la empresa deberá asumir y los controles a implementar necesarios para gestionar el riesgo. * Si se trata de productos muy especializados tener en cuenta los tiempos requeridos por los fabricantes y posibles picos que existan de demanda por proyectos que requieran los mismos productos, bienes o equipos. * Reuniones de aclaración con los posibles proponentes, visitas en sitio cuando sea necesario y ajuste a los documentos contractuales si se requiera. Análisis de riesgos específicos cuando sea solicitada la limitación de responsabilidad, con el fin de establecer la necesidad de pactar en el contrato cláusulas limitativas de la responsabilidad (conforme a los textos avalados por la Oficina Asesora de Asuntos Jurídicos y Contratación) o eliminar las medidas provisionales de apremio.	* Aportar garantía de seriedad de oferta	Bajo	Bajo	Bajo			* Revisar si se requiere cláusula limitativa de responsabilidad si esta es la causa que pueda llevar a que no se presenten oferentes, en este caso se debe ser mucho mas cuidadoso en la definición e implementación de controles especialmente para el cumplimiento del contrato, pues en el caso de incumplimiento hay limitaciones en cuanto a los perjuicios que se podrían cobrar al contratista
Concentración de contrataciones significativas en uno o pocos contratistas	* Proponentes con excelente desempeño en la ejecución de contratos. * La necesidad de postergar o reprogramar inversiones en el pasado que ocasionan que se den muchos procesos de contratación de manera simultánea.	*Mayor exposición de la empresa ante eventuales incumplimientos.	*Solicitar polizas de cumplimiento e informe de supervision de contrato		Bajo	Bajo	Bajo			
Incumplimiento del contratista	* Errores o imprecisiones en las especificaciones técnicas del contrato. * Diferencia de interpretaciones entre el contratante y el contratista en el alcance y la calidad de los bienes * Errores en el diseño, ensamble, calidad de los materiales u otra situación que implique un cumplimiento defectuoso del contrato. * Falta de capacidad técnica, operativa o financiera del contratista. * Entrega tardía de los productos, cumplimiento tardío del contrato. * Falta de entrega total de los productos	* Sobrecostos para el contrato * Dificultades en el relacionamiento con el contratista. * Afectación a la operación * Reclamaciones del contratista en contra de la empresa contratante. * Multas o sanciones en contra de la empresa contratante (Se debe tener en cuenta que las multas y sanciones no son aseguraticas) * Lucro cesante para la empresa o pérdida de ingresos derivada del incumplimiento del contratista (se debe tener en cuenta que la pérdida de ingresos no está cubierta por las garantías) * Necesidad de contratar otro contratista para que culmine lo que el contratista incumplido no hizo.	* Establecer requisitos de participación claros y acordes con los bienes a adquirir. * Definición de especificaciones técnicas claras, teniendo en cuenta condiciones de aceptación de los bienes, equipos o materiales. * Adecuada solución de inquietudes en la etapa precontractual para la construcción de las ofertas por parte de los posibles oferentes. * Identificar los riesgos que asume la empresa en la contratación e identificar acciones mitigantes que deben ejecutarse desde el proceso, el proyecto o la empresa. * Estipulación medidas de apremio, multas, sanciones /retenciones que se encuentren definidas contra acuerdos de nivel de servicio, plazos o condiciones que permitan hacerla aplicables. * Pruebas FAT y SAT. * Gestoría técnica y administrativa al contrato. * Revisión de los bienes a la recepción de los mismos. * Definir formas de pago parciales contra entregables recibidos (definidos en las especificaciones técnicas) a entera satisfacción, o cumplimiento de hitos en el contrato. * Hacer recomendaciones al contratista, por escrito, con el fin de lograr los objetivos de calidad y hacer seguimiento a su implementación * Solicitar Garantías respectivas.	- Realizar seguimiento al cronograma de actividades y dar señales oportunas a la empresa contratante. - Acatar las recomendaciones de la gestoría - Constitución de garantía de cumplimiento de acuerdo con la exposición al riesgo. - Constitución de garantía de calidad y correcto funcionamiento de los bienes o equipos suministrados de acuerdo con la exposición al riesgo. - Garantía de calidad y eficiencia de los productos suministrados (también conocida como garantía técnica o garantía suministrada por el fabricante).	Medio	Medio	Medio			- Establecer protocolos de revisión de calidad de los equipos o los bienes y su buen funcionamiento (teniendo en cuenta fechas de garantías) - Si se definió incluir la cláusula limitativa de responsabilidad en este caso se debe ser mucho mas cuidadoso en la definición e implementación de controles especialmente para el cumplimiento del contrato, pues en el caso de incumplimiento hay limitaciones en cuanto a los perjuicios que se podrían cobrar al contratista
	Dificultad/imposibilidad para conseguir repuestos o accesorios para los bieneso equipos	* Dificultad o imposibilidad de reparar o reponer piezas de los equipos para su adecuado funcionamiento. * sobrecostos en la operación debido a la imposibilidad de reparar equipos y tener que adquirir o reponer piezas o los equipos en su totalidad	* Definir claramente en las condiciones particulares o en las especificaciones técnicas que repuestos y accesorios deberá mantener en stock el contratista y por qué periodo de tiempo. * La empresa contratante podrá analizar la viabilidad de adquirir los repuestos y accesorios de mayor rotación con el fin de dar respuesta rápida a requerimientos de reparación.	Garantía de repuestos y accesorios de acuerdo con el análisis			FALSO			
Incorrecta inversión del anticipo	* Falta de capacidad financiera o administrativa del contratista. * Fallas o Fallas en la gestoría * No tener claro en qué inviertia el contratista los dineros entregados a título de anticipo	* Dificultad o imposibilidad de recuperar los dineros dados al contratista en calidad de anticipo y los intereses que estos generan. * Dificultades en el relacionamiento con el contratista	* Identificar desde la etapa precontractual la necesidad o no de otorgar anticipos y los montos a entregar en tal calidad. * Analizar la capacidad financiera de los contratistas para la ejecución del contrato * Solicitar al contratista un plan de inversiones y un plan de amortizaciones del anticipo * Realizar adecuado supervisión al manejo de los anticipos * Identificar la posibilidad de entregar el anticipo de acuerdo con el plan de inversiones presentado por el contratatista	Entregar a la empresa contratante un plan de inversiones del anticipo o pago anticipado Garantía de buen manejo y correcta inversión del anticipo o pago anticipado por el 100% del valor del anticipo	Bajo	Bajo	Bajo			
Daños a otros bienes de la empresa, que no hacen parte del contrato que se está analizando. (Este riesgo se analiza cuando el contratista entrega en sitio del contratante, o cuando adicional al suministro hace el montaje o instalación de los bienes o equipos, o asesora en estas actividades)	- Fallas en el transporte y descargue de los bienes en las instalaciones de la empresa contratante, causando daños a las instalaciones o a otros bienes no relacionados con el contrato.	Pérdidas económicas para la empresa contratante Afectación a la operación	Establecer y vigilar el cumplimiento de protocolos de seguridad para el ingreso a las instalaciones y la intervención a equipos de la empresa, esto a través de la interventoría técnica	- Póliza de responsabilidad civil extracontractual de acuerdo con el análisis, si es el contratista quien suministra e instala los equipos y existe el riesgo de causarle daños a otros bienes o equipos del contratante	Bajo	Bajo	Bajo			
Lucro cesante para la empresa (pérdida de ingresos)	- Retraso en proyectos u afectación a la operación derivada de: -la falta de entrega de los equipos - Mala calidad o incorrecto funcionamiento de los equipos -Daño de los equipos durante la ejecución del contrato o en la vigencia de las garantías poscontractuales o la garantía técnica o garantía de fabricante	Afectación a los ingresos de la empresa Posibles sanciones por Entes de Control y Vigilancia por Incumplimiento a la regulacion vigente.	- Aplicar medidas de apremio al contratista o dar aviso a la aseguradora para hacer efectivas las garantías para disminuir la consecuencia, sin embargo se debe tener en cuenta que las garantías no cubren la pérdida de ingresos. - Si se afecta la operación o los proyectos: revisar la cobertura de las pólizas que se tengan contratadas por el empresa. - Si se determina la responsabilidad del contratista emprender las acciones legales correspondientes *Cumplimiento de los plazos *Cumplimiento de especificaciones tecnicas o calidad *Cumplimiento de obligaciones contractuales		Bajo	Bajo	Bajo			
Daños a los bienes o equipos durante el cargue, transporte o descargue	Impericia o manejo inadecuado de los equipos durante el embalaje, cargue, transporte o descargue de los equipos	Las consecuencias de este riesgo dependen de la forma de entrega que se acuerde: * Si el contratista entrega en sitio del contratante: el riesgo será asumido por el contratista. Sin embargo la empresa se puede ver afectada por retrasos o afectación a la operación, dependiendo de la criticidad del equipo o bien. * Si la empresa contratante recibe los bienes en bodegas del contratista: La empresa contratante asume la totalidad de los riesgos. * Si el bien se debe transportar en varios trayectos que son asumidos una parte por el contratista y otra por el contratante, los riesgos los asumirá la parte responsables del trayecto en la que se materialice el evento	Dependiendo de la forma en la que se pacte la entrega y recepción de los bienes se deben establecer los controles teniendo claramente definida: - La responsabilidad del cargue y descargue de los mismos en cada trayecto. - Las condiciones especiales de embalaje y requisitos para el transporte de los bienes. - Si la responsabilidad en el transporte de los bienes es de la empresa contratante, indagar en el área de seguros correspondiente, por la cobertura en la póliza de transporte de la empresa. - Si el contratista tiene responsabilidad sobre el transporte en algún trayecto, analizar la necesidad de póliza de transporte. *Cumplimiento de los plazos *Cumplimiento de especificaciones tecnicas o calidad *Cumplimiento de obligaciones contractuales	Revisar la guía para la definición de la asignación de la póliza de transporte de bienes Si el transporte es a cargo del contratista verificar si en la póliza de RCE de requiere cobertura de vehículos propios y no propios	Bajo	Bajo	Bajo			
Retrasos en proyectos o afectación a la operación	El bien o servicio hace parte de una cadena de contratos, o de un proyecto, o se requiera para atender la operación de la Empresa y no es entregado a tiempo o en las condiciones de calidad requeridas, lo cual genera retrasos en otros contratos o en otros proyectos	multas o sanciones para la empresa. El impacto de este riesgo se mida para la empresa o el proyecto Pérdida de ingresos para la mpresa contratante	- Seguimiento al cronograma de actividades. - Retroalimentación de los riesgos identificados en el proyecto/negocio con los del contrato - Tener una visión global del proyecto o la forma como el contrato afecta la operación o el proyecto Hacer efectivas medidas de apremio y las pólizas que se consideren necesarias *Cumplimiento de los plazos *Cumplimiento de especificaciones tecnicas o calidad *Cumplimiento de obligaciones contractuales		Bajo	Bajo	Bajo			
RIESGOS PARA LA EMPRESA DERIVADOS DEL CONTRATO										
Pérdida de reputación o imagen	Incumplimiento de compromisos con públicos de interés Actuaciones indebidas de contratistas		Garantía de seriedad de la oferta *Garantía de cumplimiento *Garantía de calidad de los bienes suministrados		Medio	Medio	Medio			

V01 28/04/2023

Bajo
Medio
Alto

GC-F02
01
Observaciones