ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD PARA CONVENIOS, CONTRATOS Y OPS
INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA

FECHA: Popayán, septiembre 3 de 2026

División/ Sección: DIVISIÓN COMERCIALIZACION

SOLICITANTE: EMILIO JOSE CORRALES CASTILLO– Jefe División Comercialización (E)

CERTIFICADO DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: La presente contratación se encuentra respaldada por el Certificado de Disponibilidad Presupuestal No 546 del 04/08/2026 por valor de, CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS ($150.000.000), IVA INCLUIDO.

1. DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD Y JUSTIFICACIÓN

La Industria Licorera del Cauca, es una Empresa Industrial y Comercial del Estado del orden departamental, creada por la Ordenanza No. 026 de 1972, con personería Jurídica, autonomía administrativa y financiera.

Que la Misión de la Industria Licorera del Cauca es la de: Producir y comercializar licores de calidad para satisfacer a nuestros clientes y consumidores generando recursos dirigidos a la salud, educación, cultura y recreación que contribuyan al desarrollo y bienestar de la comunidad con el apoyo y compromiso de su equipo humano.

Para dar cumplimiento a su misión y a los cometidos gubernamentales, la Industria Licorera del Cauca debe continuar con su presencia y buena imagen empresarial que le permita la consecución de sus metas y por ende, el mejoramiento de sus ingresos.

La Industria Licorera del Cauca dentro de su plan de mercadeo para la vigencia 2026 tiene establecido la comercialización de sus productos en de los diferentes municipios del departamento del Cauca y departamentos donde tenga apertura la venta de sus productos, el cual comprende diversas variables encaminadas a promover las ventas, el consumo de los productos, así como también lograr posicionamiento y recordación de marca de todo el portafolio de productos, así como de su imagen institucional.

Para lograr sus objetivos, la Industria Licorera del Cauca ha venido innovando, ampliando su capacidad de producción en una segunda línea, nuevos productos (mandarina y limón) así como en sus presentaciones comerciales (nueva tapa y etiqueta). Todas estas acciones van encaminadas con el propósito de que sus marcas ocupen un lugar importante en el Top Of Mind del Consumidor y que reconozcan a la Industria Licorera del Cauca como una empresa innovadora, rentable y competitiva que suministra productos de excelente calidad.

El desarrollo de un nuevo producto de aguardiente se constituye en una estrategia importante para fortalecer la competitividad y sostenibilidad de la empresa, teniendo en cuenta la constante evolución del mercado de bebidas alcohólicas, los cambios en las preferencias de los consumidores y la necesidad de generar propuestas de valor diferenciadas. Los consumidores actuales buscan nuevas experiencias, presentaciones innovadoras, diferentes perfiles de sabor y productos que respondan a sus estilos de vida y ocasiones de consumo.

En este contexto, desarrollar un nuevo producto permitirá a la empresa diversificar su portafolio y atender nuevos segmentos del mercado, reduciendo la dependencia de las referencias tradicionales y generando nuevas oportunidades de comercialización. Asimismo, una propuesta innovadora puede contribuir a atraer consumidores jóvenes adultos, fortalecer la conexión con los consumidores actuales y ampliar la presencia de la marca en diferentes canales y escenarios comerciales.

Para la presente vigencia se ha considerado el desarrollo de un nuevo producto línea 24 % vol familia Purace de acuerdo a las nuevas tendencias del mercado. El desarrollo de un nuevo producto responde a nuevas tendencias de consumo, preferencias del público y oportunidades comerciales, con el objetivo de fortalecer la competitividad de la marca y ampliar su participación en el mercado. Entre las razones principales se tienen:

1. **Adaptación a nuevas tendencias de consumo:** Los consumidores buscan nuevas opciones, sabores innovadores, bebidas premium o listas para tomar (RTD).
2. **Diferenciación frente a la competencia:** En un mercado competitivo con marcas reconocidas, innovar permite destacar y generar mayor recordación.
3. **Ampliación del portafolio:** Permite atender nuevos segmentos: jóvenes adultos, consumidores premium o mercados específicos.
4. **Incremento en ventas y rentabilidad:** Nuevos productos generan nuevas fuentes de ingresos y oportunidades de distribución.
5. **Fortalecimiento de marca:** La innovación proyecta una imagen moderna y dinámica.
6. **Aprovechamiento de temporadas o nichos específicos:** Ediciones especiales, sabores tropicales o productos con identidad regional pueden captar mercados estratégicos.

En el marco del Plan de Mercadeo, la Industria Licorera del Cauca ha definido como eje estratégico el fortalecimiento del portafolio de productos, reconociendo que en mercados de consumo masivo altamente competitivos y regulados, la gestión técnica del portafolio constituye un determinante crítico de participación, rentabilidad y sostenibilidad. El diagnóstico estratégico evidencia que la categoría de aguardientes se encuentra en un entorno de mayor presión competitiva, derivado de la apertura de mercados y del ingreso de actores con estructuras consolidadas de trade marketing, innovación y gestión de marca, lo cual obliga a la entidad a evolucionar desde una lógica de operación tradicional hacia un modelo de gestión basado en análisis de datos, segmentación y desarrollo estratégico de producto.

Desde la perspectiva del mercadeo estratégico, el desarrollo de un nuevo producto corresponde a una oportunidad identificada en el análisis de portafolio y benchmarking competitivo. En la categoría de bebidas alcohólicas, la innovación constituye una variable de decisión asociada a tendencias de consumo, preferencias generacionales y ocasiones de consumo diferenciadas. Es evidente que se muestra una expansión del segmento de licores de menor grado como mecanismo de captación de consumidores jóvenes y de migración de consumidores que hoy sustituyen el aguardiente por otras bebidas de menor intensidad alcohólica. En este contexto, la incorporación de nuevas referencias de productos dentro del portafolio de la Empresa, no debe entenderse como una simple extensión de línea, sino como una decisión estratégica de innovación que requiere validación técnica mediante investigación de mercados, análisis sensorial, pruebas de concepto, modelación de demanda y percepción.

2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR, CON SUS ESPECIFICACIONES ESENCIALES Y LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRAR:

2.1. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRAR: Prestación de Servicios

2.2. OBJETO: EL CONTRATISTA SE OBLIGA CON LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA AL DESARROLLO INTEGRAL

DE DOS (2) FORMULACIONES DE 24 GRADOS QUE CORRESPONDEN AL NUEVO PRODUCTO DE LA FACTORÍA.

2.3. ESPECIFICACIONES Y/O CONDICIONES TÉCNICAS: Para la correcta ejecución del objeto contractual, el contratista debe tener en cuenta los siguientes aspectos y/o especificaciones técnicas.

1. Desarrollo integral de dos (2) **formulaciones de aguardiente :**Dos (2) prototipos de Puracé Amarillo y 2 prototipos de Puracé Naranja (total 4 prototipos), en las siguientes condiciones:
   - Formulación y preparación de 4 prototipos iniciales incluyendo aromas y sabores por c/u de ellos.
   - Evaluación por parte de la ILC de las 4 propuestas para ajustes necesarios.
   - Realización de una cata con Industria Licorera del cauca de los 4 prototipos donde se escogerán 2 prototipos finales, uno por cada referencia Puracé.
   - Realizar evaluación y seguimiento por parte del contratista a los prototipos seleccionados en cuanto a comportamiento y estabilidad del producto
2. Entregar formulación cualitativas y cuantitativas definitivas de las 2 versiones de aguardiente Puracé seleccionadas junto con los parámetros y procedimientos necesarios para su producción comercial.
3. Entregar recomendación de productores y proveedores especializados para la adquisición de esencias, sabores y componentes necesarios para su formulación.
4. Entregar fichas técnicas y documentación correspondiente por cada uno de los productos seleccionados para el proceso de registro en INVIMA:
   - Ficha técnica definitiva por cada producto
   - Formulación cualitativa y cuantitativa
   - Procedimiento de elaboración
   - Especificaciones de materias primas e ingredientes
   - Información técnica de esencia y sabores utilizados
   - Especificaciones del producto terminado
   - Demás soportes técnicos establecidos contractualmente y requeridos para el proceso regulatorio.
5. Preparación y asistencia técnica en planta.
   - Realizar acompañamiento presencial mínimo de dos (2) días para acompañamiento en la preparación de los nuevos productos

3. RUBRO PRESUPUESTAL: 2.4.5.02.08.8370000 - Servicios de investigación de mercados

4. OBLIGACIONES DE LAS PARTES:

4.1. OBLIGACIONES GENERALES DEL CONTRATISTA:

1. Estar bajo la supervisión del funcionario designado para ello por la Industria Licorera del Cauca.
2. Cumplir con el objeto contractual dentro de las especificaciones técnicas y condiciones contractuales requeridas.
3. Acatar las instrucciones que durante el desarrollo del contrato se le impartan por parte de la Industria Licorera del Cauca, a través de la supervisión.
4. Entregar al supervisor los documentos elaborados en cumplimiento de las obligaciones contractuales, así como los informes y archivos a su cargo, requeridos sobre las actividades realizadas durante la ejecución de este.
5. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales, evitando dilataciones y/o obstáculos.
6. No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera de la Ley con el fin de hacer u omitir algún hecho.
7. EL CONTRATISTA será responsable ante las autoridades de los actos u omisiones en el ejercicio de las actividades que desarrolle en virtud del contrato, cuando con ellos cause perjuicio a la Administración o a terceros.
8. Cumplir con los aportes al sistema de seguridad social establecido por el artículo 50 de la Ley 789 de 2002,

la Ley 100 de 1993 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.

9. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato.
10. Las demás que se deriven de la naturaleza del contrato.

4.2 OBLIGACIONES ESPECIFICAS DEL CONTRATISTA:

1. Cumplir con el objeto contractual durante el plazo de ejecución del contrato, en la forma establecida, de conformidad con las condiciones técnicas establecidas por la entidad.
2. Entregar el proyecto de acuerdo a las especificaciones requeridas en el numeral **2.3. ESPECIFICACIONES Y/O CONDICIONES TÉCNICAS:**

- Desarrollo integral de dos (2) **formulaciones de aguardiente 24%:** Dos (2) prototipos de Puracé Amarillo y 2 prototipos de Puracé Naranja (total 4 prototipos), en las siguientes condiciones:
  - Formulación y preparación de 4 prototipos iniciales incluyendo aromas y sabores por c/u de ellos.
  - Evaluación por parte de la ILC de las 4 propuestas para ajustes necesarios.
  - Realización de una cata con Industria Licorera del cauca de los 4 prototipos donde se escogerán 2 prototipos finales, uno por cada referencia Puracé.
  - Realizar evaluación y seguimiento por parte del contratista a los prototipos seleccionados en cuanto a comportamiento y estabilidad del producto
- Entregar formulaciones cualitativas y cuantitativas definitivas de las 2 versiones de aguardiente seleccionadas junto con los parámetros y procedimientos necesarios para su producción comercial.
- Entregar recomendación de productores y proveedores especializados para la adquisición de esencias, sabores y componentes necesarios para su formulación.
- Entregar fichas técnicas y documentación correspondiente por cada uno de los productos seleccionados para el proceso de registro en INVIMA:
  - Ficha técnica definitiva por cada producto
  - Formulación cualitativa y cuantitativa
  - Procedimiento de elaboración
  - Especificaciones de materias primas e ingredientes
  - Información técnica de esencia y sabores utilizados
  - Especificaciones del producto terminado
  - Demás soportes técnicos establecidos contractualmente y requeridos para el proceso regulatorio.
- Preparación y asistencia técnica en planta.
  - Realizar acompañamiento presencial mínimo de dos (2) días para acompañamiento en la preparación de los nuevos productos

3. El contratista deberá asumir los costos y gastos directos e indirectos imputables a la correcta ejecución del objeto contractual.
4. Verificar que el producto desarrollado cumpla con las especificaciones técnicas y de calidad establecidas por la normatividad vigente, aplicable a su naturaleza.
5. Corresponde al Contratista pagar todos los impuestos, derechos, tasas de ejecución del contrato o con base en el mismo.
6. Presentar los documentos requeridos para el perfeccionamiento y ejecución del contrato.
7. **Atender las observaciones y requerimientos formulados por el supervisor de los contratos relacionados** con el desarrollo técnico del producto y realizar, dentro del plazo contractual, los ajustes que sean técnicamente procedentes.
8. **Guardar estricta confidencialidad sobre las fórmulas, procesos, metodologías, resultados, documentos, información técnica, comercial y demás información** a la que tenga acceso con ocasión de la ejecución

del contrato, y abstenerse de divulgarla o utilizarla para fines diferentes a los establecidos contractualmente.

9. Presentar todos los soportes que demuestren la ejecución del objeto contractual, radicación de la respectiva factura y/o Cuenta de cobro respectiva y sus soportes, igualmente la certificación que acredite el pago por parte del contratista de las obligaciones al Sistema General de Seguridad Social (Salud, Pensiones y Riesgos Profesionales), aportes parafiscales ICBF, SENA Y CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR si hay lugar a ello.
10. **Entregar a la INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA los resultados, documentos, informes, formulaciones y demás productos derivados del desarrollo contratado**, en los términos y condiciones establecidos por el supervisor.
11. **Cumplir con las normas de seguridad, calidad, higiene, ambientales y demás disposiciones internas de la INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA** que resulten aplicables durante el desarrollo de las actividades contratadas
12. **Disponer del personal, conocimiento técnico, equipos, herramientas e insumos necesarios para la adecuada ejecución de las actividades contratadas**, cuando estos se encuentren a su cargo de acuerdo con las condiciones del contrato.
13. **Informar oportunamente al supervisor cualquier situación técnica, administrativa o de cualquier otra naturaleza que pueda afectar el cumplimiento del objeto contractual**, proponiendo las alternativas de solución que correspondan.
14. **Cumplir las demás instrucciones impartidas por el supervisor**, siempre que guarden relación directa con el objeto contractual y no impliquen modificación del mismo.
15. **Elaborar el desarrollo integral del nuevo producto líquido GRADOS"**, de conformidad con los requerimientos técnicos, de calidad y de producción establecidos por la normatividad vigente aplicables a su naturaleza.

4.3 OBLIGACIONES DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA:

1. Pagar oportunamente el valor pactado de acuerdo con los términos establecidos en las condiciones contractuales.
2. Colaborar con el contratista en cuanto sea necesario para que el objeto del contrato se cumpla de manera satisfactoria.
3. Ejercer de manera oportuna, adecuada e idónea la actividad la supervisión de vigilancia y control a través del Supervisor sobre la ejecución del Contrato.
4. Verificar que el contratista realice el pago de aportes al sistema de seguridad social integral, aportes parafiscales, ICBF. SENA y cajas de compensación familiar (cuando a ello haya lugar) en las condiciones establecidas por la normatividad vigente.

5. **ANALISIS ECONOMICO Y ESTUDIO DE MERCADO:** Para determinar el valor a pagar por el material publicitario Carpas, se solicitó cotización a diferentes Empresas, de las cuales contestaron:

PROPUESTA STUDIO BERDI SAS	VALOR PROPUESTA
1. Desarrollo integral de dos (2) **formulaciones de aguardiente Familia Puracé 24%:** Dos (2) prototipos de Puracé Amarillo y 2 prototipos de Puracé Naranja (total 4 prototipos), en las siguientes condiciones: • Formulación y preparación de 4 prototipos iniciales incluyendo aromas y sabores por c/u de ellos. • Evaluación por parte de la ILC de las 4 propuestas para ajustes necesarios.	

• Realización de una cata con Industria Licorera del cauca de los 4 prototipos donde se escogerán 2 prototipos finales, uno por cada referencia Puracé. • Realizar evaluación y seguimiento por parte del contratista a los prototipos seleccionados en cuanto a comportamiento y estabilidad del producto 2. Entregar formulaciones cualitativas y cuantitativas definitivas de las 2 versiones de aguardiente Puracé seleccionadas junto con los parámetros y procedimientos necesarios para su producción comercial. 3. Entregar recomendación de productores y proveedores especializados para la adquisición de esencias, sabores y componentes necesarios para su formulación. 4. Entregar fichas técnicas y documentación correspondiente por cada uno de los productos seleccionados para el proceso de registro en INVIMA: • Ficha técnica definitiva por cada producto • Formulación cualitativa y cuantitativa • Procedimiento de elaboración • Especificaciones de materias primas e ingredientes • Información técnica de esencia y sabores utilizados • Especificaciones del producto terminado • Demás soportes técnicos establecidos contractualmente y requeridos para el proceso regulatorio. **5.** Preparación y asistencia técnica en planta. • Realizar acompañamiento presencial mínimo de dos (2) días para acompañamiento en la preparación de los nuevos productos	$150.000.000 IVA INCLUIDO
PROPUESTA GUSTAVO PATIÑO SALAS	**VALOR PROPUESTA**
1. Desarrollo integral de dos (2) **formulaciones de aguardiente Familia Puracé 24%:** Dos (2) prototipos de Puracé Amarillo y 2 prototipos de Puracé Naranja (total 4 prototipos), en las siguientes condiciones: • Formulación y preparación de 4 prototipos iniciales incluyendo aromas y sabores por c/u de ellos. • Evaluación por parte de la ILC de las 4 propuestas para ajustes necesarios. • Realización de una cata con Industria Licorera del cauca de los 4 prototipos donde se escogerán 2 prototipos finales, uno por cada referencia Puracé. • Realizar evaluación y seguimiento por parte del contratista a los prototipos seleccionados en cuanto a comportamiento y estabilidad del producto. 2. Entregar formulaciones cualitativas y cuantitativas definitivas de las 2 versiones de aguardiente Puracé seleccionadas junto con los parámetros y procedimientos necesarios para su producción comercial. 3. Entregar recomendación de productores y proveedores especializados para la adquisición de esencias, sabores y componentes necesarios para su formulación. 4. Entregar fichas técnicas y documentación correspondiente por cada uno de los productos seleccionados para el proceso de registro en INVIMA: • Ficha técnica definitiva por cada producto • Formulación cualitativa y cuantitativa • Procedimiento de elaboración • Especificaciones de materias primas e ingredientes • Información técnica de esencia y sabores utilizados	$161.000.000 IVA INCLUIDO

• Especificaciones del producto terminado • Demás soportes técnicos establecidos contractualmente y requeridos para el proceso regulatorio. 5. Preparación y asistencia técnica en planta. • Realizar acompañamiento presencial mínimo de dos (2) días para acompañamiento en la preparación de los nuevos productos.	

La propuesta será seleccionada de acuerdo a las cotizaciones recibidas y será elegida teniendo en cuenta la que ofrezca el valor más favorable y económico para la Industria Licorera del Cauca.

6. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO: El plazo de ejecución del contrato será de un (1) mes, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de ejecución del contrato.

7. SUPERVISIÓN: La supervisión del contrato a celebrarse estará a cargo del jefe de comercialización o quien haga sus veces, el cual tendrá las facultades establecidas en los artículos 83 y 84 de la Ley 1474 de 2011 y el Manual de contratación e Interventoría de la Industria Licorera del Cauca acuerdo 002 de 2023. Sin embargo, podrá tener apoyo a la supervisión a quien considere pertinente en el presente proceso.

8. VALOR Y FORMA DE PAGO: El contrato tendrá un valor de, **CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS ($150.000.000), IVA INCLUIDO,** los cuales serán cancelados en un único pago al momento de recibir a entera satisfacción los entregables pactados y solicitados, previa certificación de informe del supervisor del contrato y radicación de la respectiva factura y sus soportes., igualmente la certificación que acredite el pago por parte del contratista de las obligaciones al Sistema General de Seguridad Social (Salud, Pensiones y Riesgos Profesionales), aportes parafiscales ICBF, SENA Y Cajas de Compensación Familiar si hay lugar a ello, de conformidad con lo dispuesto en el art. 50 de la Ley 789 de 2002, el manual de Contratación de la entidad y las demás normas concordantes con la materia.

9. LUGAR DE EJECUCIÓN: Municipio de Popayán.

10. FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE SOPORTAN LA MODALIDAD DE SELECCIÓN: De conformidad con lo establecido en el Acuerdo No 002 de 2023, por medio del cual se aprueba el Manual de Contratación de la Industria Licorera del Cauca, de conformidad con el Articulo 19 numeral 1, literal E, establece: "Los contratos de ciencia y tecnología, los cuáles se regirán por la ley 29 de 1990 y las disposiciones normativas existentes", se podrá contratar directamente.

Por otro lado, la Ley 1150 de 2007, en el artículo 2, numeral 4, literal e), señala como causal de contratación directa de la siguiente manera: "Los contratos para el desarrollo de actividades científicas y tecnológicas". Por su parte, la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, teniendo en cuenta las normas mencionadas, expidió la Circular Externa Única, que además de derogar las Circulares Externas anteriores, en el numeral 15, señala la normativa de la contratación de actividades de ciencia, tecnología e innovación y dispone algunas consideraciones sobre las tipologías contractuales aplicables, y el régimen de supervisión e interventoría aplicable para dichas actividades.

De igual manera el decreto 0591 de 1991 TITLULO I, Articulo 2, numeral 1) señala: "Para los efectos del presente Decreto, entiéndase por actividades científicas y tecnológicas las siguientes: 1) Investigación científica y desarrollo tecnológico, **desarrollo de nuevos productos** y procesos, creación y apoyo a centros científicos y tecnológicos y conformación de redes de investigación e información..."

11. GARANTIAS:
AMPARO PORCENTAJE VIGENCIA CUMPLIMIENTO 20% vigente desde la fecha de prestación de servicio y un (1) año más posterior a la fecha de entrega indicada en la orden de compra/servicio.

CALIDAD DEL SERVICIO 20% vigencia igual al plazo del contrato y un (1) año más.

NOTA: La garantía debe ser aportada por el oferente A FAVOR DE LA ENTIDAD ESTATAL CON RÉGIMEN DE DERECHO PRIVADO.

12. DOCUMENTOS: Para la suscripción del contrato, se deberá contar con todos los anexos señalados en el documento denominado "Listado de Chequeo Requisitos para la elaboración de órdenes de servicio, ordenes de publicidad y contratos" de la Industria Licorera del Cauca y con los demás requisitos legales establecidos para esta clase de contrato.

MATRIZ DE RIESGOS.

No.	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	DESCRIPCIÓN (Qué puede pasar y cómo puede ocurrir)	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Calificación Total	Prioridad
1	General	Interno	Ejecución	Operacional	Ejecución ineficiente de las obligaciones contractuales, o la demora de las mismas.	Puede variar el resultado y el plazo pactado en el contrato	1-Raro	2-Menor	3- Riesgo Bajo	Menor
2	General	Interno	Ejecución	Operacional	Ejecución errada del objeto y las obligaciones contractuales	Inadecuada selección del contratista	1-Raro	2- Menor	3- Riesgo Bajo	Menor
3	General	Externo	Ejecución	Operacional	Incumplimiento total o parcial en la ejecución del contrato (no genera perjuicio económico grave, el pago se efectúa al final de acuerdo al cumplimiento)	Razones y/o motivos atribuibles al contratista	2- improbable	3-moderado	5 -Riesgo medio	Medio
4	Especifica	interno	Planeación	Financieros	Se presenta cuando existe la estimación inadecuada de costos	Desequilibrio económico del contrato	1-Raro	2-Menor	3- Riesgo Bajo	Menor
5	Especifico	Interno	Planeación	Económico	Se presenta cuando se necesitan servicios adicionales necesarios para la utilidad del objeto contractual	Controversias post-contractuales (liquidación)	2-improbable	3- moderado	5-Riesgo Medio	Medio
6	Especifico	Externo	Ejecución	De la Naturaleza	Se presenta cuando por eventos naturales dificulta o tienen impacto en la ejecución del contrato.	Suspensiones contractuales, incumplimiento parcial o total.	3-Posible	4-Mayor	7-Mayor	Alto

Forma de mitigarlos:

No.	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/ Controles a ser implementados	Impacto después del tratamiento			¿Afecta el equilibrio económico del contrato?	Persona responsable por implementar el tratamiento	Monitoreo y revisión	
			Probabilidad	Impacto	Calificación Total			¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad ¿Cuándo?
1	ILC	Verificación del cumplimiento del objeto contractual mediante informe presentados y/o productos entregados por el contratista	1-Raro	2- Menor	3-Bajo	No	Supervisor	Supervisor verifica mediante una confrontación los documentos aportados por el contratista	Mensual.
2	ILC	Verificación cuidadosa de los documentos aportados por el contratista.	1-Raro	2-Menor	3-Bajo	No	Grupo de Contratación y Supervisor	Verificar mediante una confrontación de los documentos aportados.	Cada vez que se presente la necesidad.
3	ILC	Fijación de multas por el incumplimiento del contrato, pactar adicionalmente cláusulas penales debido a la cuantía a contratar	1-Raro	2-Menor	3-Bajo	No	Grupo de contratación y supervisor	Revisión de la minuta contractual	Cada vez que se presente la necesidad.
4	ILC	Verificación cuidadosa del certificado de disponibilidad presupuestal	1-Raro	2-Menor	3-Bajo	No	Grupo de Contratación y Área Financiera	Verificar mediante una confrontación de los documentos que certifican el presupuesto destinado	Cada vez que se presente la necesidad.
5	ILC	Definir un correcto objeto contractual	2-Improbable	1-insignificante	3-Bajo	No	Área Solicitante y Grupo de Contratación	Analizar la necesidad de la ILC para así realizar una buena calificación del objeto contractual	Cada vez que se presente la necesidad.

6	ILC	Revisar y establecer Junto con el supervisor las situaciones fácticas que ameritan la suspensión del contrato o el incumplimiento parcial o total del mismo	1-Raro	2-menor	3-Bajo	No	Supervisor	Justificar la necesidad ante la Gerencia de la Empresa para la suspensión o incumplimiento total o parcial del contrato	Cada vez que se presente la necesidad.

EMILIO JOSE CORRALES CASTILLO
Jefe División Comercialización

Proyectó y elaboró: Diego Narváez- Profesional de Apoyo División Comercial
Revisión Jurídica/ Dra Camila Larrahondo Sandoval (E)– División Jurídica