

1. ANALISIS DE RIESGOS

Los eventuales riesgos que se derivan del proceso de contratación estriban en primer término en el incumplimiento de la entrega de los bienes y servicios objeto del proceso contractual en el plazo pactado y los aspectos eminentemente técnicos, para lo cual, en sujeción a la exigencia legal se constituye Garantía Única bancaria o de seguros por parte del Contratista como amparo a dichos riesgos.

Es de anotar que el oferente adjudicatario del presente proceso de selección, en el momento que incumpla con las obligaciones derivadas del convenio que se suscriba con la Secretaría de Paz y Cultura Ciudadana del Distrito de Santiago de Cali, la entidad procederá de acuerdo con los lineamientos legales y convencionales a interponer multas, declarar el incumplimiento del convenio, la caducidad del mismo y hacer efectivas las correspondientes pólizas que amparan el negocio jurídico resultante.

Este análisis se realiza sobre los riesgos previsibles, en cumplimiento del artículo 4º de la Ley 1150 de 2007, la asignación de riesgos se le endilga a la parte que mejor los controla ya sea el futuro contratista o la administración, esta asignación se da para mitigar el costo en caso que llegue a suceder, dependiendo de *“(…)las particularidades de cada riesgo, las partes están en capacidad de establecer los mecanismos de mitigación de su impacto y de su cobertura, así como su asignación a los distintos agentes involucrados(…)”* (documento Conpes 3714).

1.1 PROBABILIDAD DE RIESGO

Cuadro No. 1

PROBABILIDAD DE RIESGO		
	CATEGORÍA	VALORACIÓN
PROBABILIDAD	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1
	Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	2
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4
	Casi cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	5

1.2 IMPACTO DE RIESGO

Cuadro No. 2

IMPACTO DE RIESGO						
IMPACTO						
CALIFICACIÓN CUALITATIVA		Obstruye la ejecución del convenio de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del convenio de Manera baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del conveniosin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del convenio sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del convenio de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
CALIFICACIÓN MONETARIA		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del convenio	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del convenio	Genera un impacto sobre el valor del convenio entre el cinco (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del convenioentre el quince (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacto sobre el valor del convenio en másdel treinta por ciento (30%)
CATEGORÍA	VALORACIÓN	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5

1.3 VALORACIÓN

Cuadro No. 3

IMPACTO							
CALIFICACIÓN CUALITATIVA		Obstruye la ejecución del convenio de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del convenio de manera baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del convenio sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del convenio sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del convenio de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual	
CALIFICACIÓN MONETARIA		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del convenio	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del convenio	Genera un impacto sobre el valor del convenio entre el cinco (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del convenio entre el quince (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacto sobre el valor del convenio en más del treinta por ciento (30%)	
CATEGORÍA	VALORACIÓN	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico	
		1	2	3	4	5	
PROBABILIDAD	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6
	Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	2	3	4	5	6	7
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3	4	5	6	7	8
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
	Casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5	6	7	8	9	10

1.4 CATEGORÍA DEL RIESGO

Cuadro No. 14

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

2. Matriz para el análisis de riesgos previsibles

N	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del convenio?	Responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	E	E	S	Operacional	El proponente retira, modifica injustificadamente o no mantiene su oferta durante el término de validez, o se abstiene de suscribir y legalizar el convenio cuando resulte seleccionado.	Retraso o imposibilidad de culminar la selección y de iniciar oportunamente la estrategia; necesidad de acudir al siguiente oferente o reiniciar actuaciones.	2	4	6	Alto	PROponente	Exigir, revisar y aprobar la garantía de seriedad de la oferta, con la suficiencia, vigencia y amparos definidos en los documentos del proceso. Mantenerla vigente hasta la aprobación de la garantía contractual y hacerla efectiva cuando se configure el evento amparado, con observancia del procedimiento aplicable.	1	3	4	Bajo	No	Equipo de contratación y comité evaluador	Presentación de la oferta	Suscripción y legalización del convenio	Verificación documental de la póliza, su vigencia y correspondencia con la oferta. Confirmación del mantenimiento de la propuesta y de la suscripción oportuna del convenio.	Al recibo, evaluación y antes de la suscripción
2	E	E	S	Operacional	La oferta contiene información incompleta, inconsistente o no verificable respecto de experiencia, capacidad, equipo mínimo, aportes o condiciones técnicas.	Demoras en la evaluación, imposibilidad de verificar la idoneidad o selección de una organización sin capacidad suficiente para cumplir el objeto.	2	3	5	Medio	PROponente	Definir requisitos claros, verificables y proporcionales; contrastar los soportes aportados y solicitar las aclaraciones o subsanaciones permitidas dentro del procedimiento.	1	2	3	Bajo	No	Comité evaluador	Cierre del proceso	Selección del asociado	Aplicación de listas de verificación y trazabilidad de las consultas, aclaraciones y resultados de evaluación.	Durante la evaluación

3	E	E	E	Operacional	Demora en la disponibilidad del equipo mínimo, la planeación operativa, los espacios o los elementos requeridos para iniciar la ruta formativa.	Retraso del cronograma, reducción del tiempo disponible y afectación de la secuencia de las actividades del convenio.	3	4	7	Alto	ASOCIADO	Aprobar antes del inicio las hojas de vida, el cronograma, el plan de trabajo, la metodología y la disponibilidad de espacios, recursos y apoyos. Establecer hitos tempranos y medidas correctivas.	1	3	4	Bajo	Sí	Supervisor y asociado	Perfeccionamiento del convenio	Aprobación del plan de trabajo	Revisión de requisitos de inicio, actas de seguimiento y comprobación de la disponibilidad efectiva del equipo y los recursos.	Previo al inicio y semanal hasta estabilizar la ejecución
4	E	E	E	Operacional	Incumplimiento parcial o total de la ruta formativa, las acciones colectivas y de réplica, el intercambio de experiencias, la generación de oportunidades o los productos de sistematización y comunicación.	Incumplimiento del objeto, las metas y los resultados previstos; afectación de la población beneficiaria y de los indicadores del proyecto.	3	4	7	Alto	ASOCIADO	Cronograma detallado con hitos, responsables, metas y evidencias; aprobación previa de metodologías; seguimiento técnico; planes de mejora; condicionamiento de desembolsos al recibo material y satisfactorio de los productos.	1	3	4	Bajo	Sí	Supervisor del convenio	Acta de inicio	Recibo final y liquidación	Contraste de informes, listados, registros, productos, evidencias y avances frente al cronograma y a la matriz de obligaciones.	Permanente y en cada desembolso
5	E	E	E	Social	Baja asistencia, deserción o participación insuficiente de las personas vinculadas a la estrategia.	Dificultad para alcanzar la cobertura, completar la ruta formativa y obtener los resultados territoriales previstos.	3	3	6	Alto	COMPARTIDO	Convocatoria y caracterización con criterios verificables; conformación de lista de reserva; seguimiento de asistencia; contacto oportuno con participantes; estrategias de permanencia y reprogramación técnicamente justificada.	2	2	4	Bajo	Sí	Asociado con seguimiento de la supervisión	Convocatoria y selección	Finalización de la ruta formativa	Control de asistencia, alertas por inasistencia, informes de permanencia y verificación de las medidas adoptadas.	En cada jornada y consolidación semanal

6	E	E	E	Operacional	Deficiente calidad, pertinencia o consistencia técnica de las actividades, materiales, contenidos, informes, productos comunicativos o evidencias entregadas.	Los productos no satisfacen las especificaciones ni permiten demostrar el cumplimiento de los objetivos y resultados del convenio.	3	4	7	Alto	ASOCIADO	Establecer criterios de aceptación y medios de verificación; efectuar revisión técnica previa; formular observaciones; exigir ajustes dentro de plazos definidos y aprobar únicamente productos completos y conformes.	1	3	4	Bajo	Sí	Supervisor y equipo técnico	Acta de inicio	Recibo final y liquidación	Revisión técnica y documental de cada entregable, visitas o verificaciones selectivas y registro de observaciones y subsanaciones.	Con cada producto y en los comités de seguimiento
7	E	E	E	Operacional	Tratamiento inadecuado, pérdida, divulgación no autorizada o uso distinto de los datos personales, imágenes, testimonios y registros de los participantes.	Afectación de derechos de los participantes, reclamaciones, pérdida de confianza y limitaciones para utilizar los productos y evidencias del proyecto.	2	4	6	Alto	ASOCIADO	Aplicar formatos de autorización y avisos de privacidad; restringir accesos; custodiar las bases y soportes; definir tiempos de conservación; anonimizar información sensible y reportar incidentes a la supervisión.	1	3	4	Bajo	Sí	Asociado y supervisor	Convocatoria y caracterización	Entrega y custodia final de la información	Revisión de autorizaciones, controles de acceso, inventarios de bases y soportes, y registro de incidentes y acciones correctivas.	Permanente y por cada producto comunicativo
8	E	E	E	Económico	Estimación insuficiente de costos o variación de precios de personal, transporte, alimentación, espacios, materiales, equipos y demás recursos necesarios.	Mayores costos a cargo del asociado, reducción de la capacidad operativa o afectación del cumplimiento de actividades y productos.	3	4	7	Alto	ASOCIADO	Presentación de oferta integral y suficiente; revisión de cantidades y costos; planeación de compras; acuerdos con proveedores; reservas para contingencias y obligación de mantener los valores ofertados, salvo eventos reconocidos conforme al convenio.	2	3	5	Medio	Sí	Asociado con seguimiento de la supervisión	Presentación de la oferta	Liquidación del convenio	Seguimiento presupuestal y financiero, revisión de ejecución por componente y alertas tempranas sobre desviaciones.	Mensual y en cada desembolso

9	G	E	E	Social / Naturaleza	Situaciones de orden público, emergencias, restricciones de movilidad, eventos naturales o sanitarios que impidan desarrollar actividades presenciales o desplazamientos.	Suspensión, reprogramación o modificación de actividades; afectación de la asistencia, del cronograma y de los resultados previstos.	2	5	7	Alto	COMPARTIDO	Protocolos de contingencia y seguridad; monitoreo de alertas oficiales; sedes o fechas alternativas; reprogramación concertada; ajustes metodológicos previamente autorizados y activación de mecanismos contractuales cuando corresponda.	1	4	5	Medio	Sí	Supervisor y asociado	Acta de inicio	Liquidación del convenio	Consulta de fuentes oficiales, evaluación de condiciones territoriales y registro de decisiones y reprogramaciones en actas de seguimiento.	Permanente y antes de actividades territoriales
10	E	E	E	Financiero	El asociado no acredita, entrega o aplica oportunamente la contrapartida comprometida, o utiliza los recursos y aportes en actividades diferentes de las previstas.	Desfinanciación de componentes, incumplimiento de compromisos, imposibilidad de ejecutar actividades y falta de trazabilidad de los recursos del convenio.	2	5	7	Alto	ASOCIADO	Verificar disponibilidad y origen de los aportes antes de la suscripción; incorporar un plan de aplicación; exigir soportes contables, financieros y de valoración; mantener identificación separada y trazabilidad; condicionar desembolsos y recibos a su acreditación efectiva.	1	3	4	Bajo	Sí	Supervisor y apoyo financiero	Suscripción del convenio	Liquidación del convenio	Conciliación de aportes, revisión de comprobantes y soportes, contraste con el plan de aplicación y verificación material de bienes o servicios aportados.	En cada informe y antes de cada desembolso

Elaboró: Silvia Patricia Higueta Reales - Contratista