IDENTIFICACION Y COBERTURA DEL RIESGO

1. CONTEXTO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN:

OBJETO:

ID-372;1112-Adquisición, instalación, configuración y puesta en funcionamiento de elementos ofimáticos para renovar y/o fortalecer la plataforma tecnológica en la Secretaría General

PRESUPUESTO OFICIAL: ($) $ 1.256.160.537

LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO: Secretaría General de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. y las sedes previstas en el numeral 4 del Anexo Técnico.

2. IDENTIFICACION Y CLASIFICACION DE LOS RIESGOS

Para la identificación de los Riesgos se tuvo en cuenta la clasificación de clase, fuente, etapa del proceso y tipo de riesgo definidos en el "Manual para la identificación y Cobertura del riesgo en los Procesos de Contratación" expedido por Colombia Compra Eficiente, y en los siguientes aspectos:

a) los eventos que pueden afectar la adjudicación y firma del contrato como resultado del proceso de contratación,

b) los eventos que pueden alterara la ejecución del contrato,

c) eventos que pueden afectar el equilibrio económico del contrato,

d) eventos previsibles que pueden impedir que la Entidad satisfaga la necesidad motivo de la contratación.

3. EVALUACIÓN Y CALIFICACION DEL RIESGO

3.1. PROBABILIDAD DEL RIESGO

	CATEGORIA	VALORACIÓN
PROBABILIDAD:	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1
	Improbable (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	2
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento)	3
	Probable (probablemente pueda ocurrir)	4
	casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5

3.2. IMPACTO DEL RIESGO

		IMPACTO				
CALIFICACIÓN CUALITATIVA		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
CALIFICACIÓN MONERATIA		Los sobre costos no representan mas del uno por ciento (1%) el valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5 %) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%) del valor del contrato	Incrementa el valor del contrato entre quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%) del valor del contrato
CATEGORIA	VALORACIÓN	INSIGNIFICANTE	MENOR	MODERADO	MAYOR	CATASTROFICO
		1	2	3	4	5

3.3. VALORACIÓN DEL RIESGO

			IMPACTO				
	CALIFICACIÓN CUALITATIVA		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
	CALIFICACIÓN MONERATIA		COP 12.561.605,37	COP62.808.026,85	COP188.424.080,55	COP376.848.161,10	COP389.409.766,47
	CATEGORIA	VALORACIÓN	INSIGNIFICANTE	MENOR	MODERADO	MAYOR	CATASTROFICO
			1	2	3	4	5
PROBABILIDAD:	Raro	1	2	3	4	5	6
	Improbable	2	3	4	5	6	7
	Posible	3	4	5	6	7	8
	Probable	4	5	6	7	8	9
	casi cierto	5	6	7	8	9	10

3.4. CATEGORIA DEL RIESGO

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

4. ASIGNACION Y TRATAMIENTO DE LOS RIESGOS

N°	CLASE	FUENTE	ETAPA	TIPO	DESCRIPCION (QUE PUEDE PASAR Y COMO PUEDE OCURRIR)	CONSECUENCIA DE LA OCURRENCIA DEL RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACION DEL REISGO (N°)	CATEGORIA	¿A QUIEN SE ASIGNA?
1	GENERAL	INTERNO	PLANEACIÓN	OPERACIONAL	Deficiencias, inconsistencias, ambigüedades o exigencias desproporcionadas en los estudios previos, el Anexo Técnico o las fichas de los cuatro lotes, especialmente en cantidades, compatibilidad, certificaciones, marcas o referencias, garantías y criterios de recibo.	1. Observaciones, solicitudes de aclaración o adendas. 2. Restricción injustificada de la pluralidad de oferentes. 3. Declaratoria desierta o selección de una solución que no satisface la necesidad. 4. Retrasos del proceso y pérdida de recursos.	3	4	7	RIESGO ALTO	ENTIDAD
2	GENERAL	INTERNO	PLANEACIÓN	ECONÓMICO / FINANCIERO	Estimación inadecuada del presupuesto oficial o del valor asignado a cada lote por información insuficiente o desactualizada del mercado, variaciones tecnológicas, costos de importación, licencias, transporte, instalación, garantía y mantenimiento.	1. Presupuesto insuficiente o sobreestimado. 2. Ofertas no comparables o ausencia de ofertas válidas. 3. Necesidad de ajustar el alcance o declarar desierto uno o varios lotes. 4. Afectación del cronograma y de la disponibilidad presupuestal.	3	3	6	RIESGO ALTO	ENTIDAD
3	ESPECÍFICO	EXTERNO	SELECCIÓN	ECONÓMICO / FINANCIERO	Presentación de ofertas artificialmente bajas, desbalanceadas o que omitan costos necesarios para la ejecución integral del lote, incluidos transporte, seguros, descargue, instalación, configuración, licencias, capacitación, mantenimiento, soporte y garantía.	1. Selección de un contratista sin capacidad real de ejecución. 2. Solicitudes posteriores de mayores valores. 3. Incumplimiento, retrasos o reducción de calidad. 4. Imposición de multas o declaratoria de incumplimiento.	3	3	6	RIESGO ALTO	CONTRATISTA
4	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Demoras en fabricación, importación, nacionalización, transporte o disponibilidad de equipos, paneles, componentes y licencias que impidan entregar, instalar y poner en funcionamiento en el plazo de ejecución estimado	1. Incumplimiento del cronograma y del plazo contractual. 2. Imposibilidad de recibir los bienes o ejecutar el presupuesto oportunamente. 3. Multas, sanciones o declaratoria de incumplimiento. 4. Persistencia de la obsolescencia tecnológica.	4	4	8	RIESGO EXTREMO	CONTRATISTA
5	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Entrega de equipos o componentes usados, remanufacturados, incompletos, no originales, seriales inconsistentes, accesorios faltantes o certificaciones y soportes que no correspondan a lo ofertado.	1. Rechazo de bienes e imposibilidad de ingreso al almacén. 2. Retrasos en instalación y pago. 3. Riesgos de desempeño, seguridad y pérdida de garantía. 4. Incumplimiento de la necesidad y mayores cargas de supervisión.	3	3	6	RIESGO ALTO	CONTRATISTA
6	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Pérdida, hurto, avería o deterioro de equipos y accesorios durante transporte, descargue, almacenamiento temporal y distribución a las sedes definidas por la Entidad.	1. Entregas incompletas o tardías. 2. Daño de equipos y necesidad de reposición. 3. Afectación del cronograma de instalación. 4. Posibles reclamaciones y costos adicionales para el contratista.	3	3	6	RIESGO ALTO	CONTRATISTA

7	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Daño a los equipos suministrados, a bienes de la Entidad o interrupción de servicios institucionales durante las actividades de instalación, conexión, configuración, migración, integración, programación o pruebas.	1. Daños parciales o totales a bienes propios o de terceros. 2. Interrupción de la operación y afectación a usuarios. 3. Retraso del cronograma y reprocesos. 4. Responsabilidad civil, sanciones e incumplimiento.	**3**	**4**	**7**	**RIESGO ALTO**	**CONTRATISTA**
8	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	TECNOLÓGICO / REGULATORIO	Acceso, copia, divulgación, alteración o pérdida no autorizada de información institucional, credenciales o configuraciones durante la instalación, migración o conexión a redes,	1. Incidente de seguridad o privacidad. 2. Interrupción de servicios y pérdida de información. 3. Acciones legales, disciplinarias o contractuales. 4. Daño reputacional y afectación de la confianza institucional.	**2**	**5**	**7**	**RIESGO ALTO**	**CONTRATISTA**
9	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Incompatibilidad o falta de interoperabilidad de la solución del Lote 4 con el amplificador, consola, bocinas, micrófonos de conferencia, red institucional u otros componentes existentes; o realización de cambios de red no autorizados.	1. Imposibilidad de operación integral de la Sala Estratégica. 2. Fallas de audio, video, videoconferencia o control. 3. Sustituciones, reprocesos y retrasos. 4. No recibo a satisfacción e incumplimiento contractual.	**3**	**5**	**8**	**RIESGO EXTREMO**	**CONTRATISTA**
10	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	TECNOLÓGICO / REGULATORIO	Suministro de licencias, sistemas operativos, controladores, firmware o aplicaciones no originales, vencidos, incompatibles o sin derechos suficientes; o falta de activación y cobertura verificable de las garantías de fabricante.	1. Indisponibilidad o limitación funcional de los equipos. 2. Vulnerabilidades y pérdida de soporte. 3. Infracción de propiedad intelectual. 4. Rechazo del entregable, reposición y sanciones contractuales.	**3**	**4**	**7**	**RIESGO ALTO**	**CONTRATISTA**
11	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Asignación de personal sin la idoneidad, certificaciones, experiencia o condiciones de seguridad y salud en el trabajo requeridas para transporte, montaje, instalación, programación, configuración y soporte.	1. Deficiencias técnicas, reprocesos y retrasos. 2. Accidentes de trabajo o daños a bienes. 3. Incumplimiento de normas de SST y responsabilidades legales. 4. No conformidades y sanciones contractuales.	**2**	**4**	**6**	**RIESGO ALTO**	**CONTRATISTA**
12	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Pruebas insuficientes o entrega incompleta de documentación, inventarios, configuraciones, capacitación y soportes de accesibilidad, impidiendo verificar la operación integral de los bienes y soluciones.	1. Recibo de equipos con fallas no detectadas. 2. Operación inadecuada por parte de los usuarios. 3. Dificultad para administrar, mantener o auditar la solución. 4. No recibo a satisfacción y retraso del pago.	**3**	**3**	**6**	**RIESGO ALTO**	**CONTRATISTA**
13	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN / POSCONTRACTUAL	OPERACIONAL	Incumplimiento de la garantía On-site, los mantenimientos preventivos y correctivos, los tiempos de atención o la disponibilidad de repuestos y soporte autorizado durante el periodo de garantía, incluso después del plazo de ejecución.	1. Indisponibilidad prolongada de equipos y servicios. 2. Afectación de la continuidad operativa. 3. Costos de reparación o reposición. 4. Incumplimiento de obligaciones que subsisten y afectación de los amparos.	**3**	**4**	**7**	**RIESGO ALTO**	**CONTRATISTA**

14	ESPECÍFICO	INTERNO / EXTERNO	EJECUCIÓN	OPERACIONAL	Falta de coordinación de accesos, contactos, ventanas de instalación o cambios de ubicación entre la Entidad y el contratista para la entrega e implementación en las sedes relacionadas en el Anexo Técnico.	1. Visitas fallidas y reprocesos logísticos. 2. Retrasos en entrega, instalación y recibo. 3. Riesgo de no cumplir el plazo contractual. 4. Afectación temporal de la operación de las sedes.	3	3	6	RIESGO ALTO	ENTIDAD Y CONTRATISTA
15	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	ECONÓMICO / FINANCIERO	Variaciones de tasa de cambio, inflación, tributos, aranceles, fletes u otras condiciones del mercado respecto de las estimaciones del contratista que incrementen sus costos de suministro y ejecución.	1. Presión financiera sobre el contratista. 2. Demoras, sustituciones no autorizadas o menor calidad. 3. Solicitudes de reconocimiento económico. 4. Incumplimiento de plazos y obligaciones.	3	3	6	RIESGO ALTO	CONTRATISTA
16	ESPECÍFICO	EXTERNO	EJECUCIÓN	AMBIENTAL / REGULATORIO	Incumplimiento de requisitos ambientales, de eficiencia energética, sustancias restringidas, empaques aprovechables, gestión de residuos, política cero papel o certificaciones técnicas exigidas para los equipos.	1. Entrega de bienes no conformes o sin certificaciones. 2. Impactos ambientales y manejo inadecuado de residuos o empaques. 3. Rechazo de bienes, reprocesos y sanciones. 4. Incumplimiento de las obligaciones ambientales del contrato.	2	3	5	RIESGO MEDIO	CONTRATISTA

Nº	TRATAMIENTO / CONTROLES A SEGUIR IMPLEMENTANDO	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				PERSONA RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA (INICIO DEL TRATAMIENTO)	FECHA (TRATAMIENTO COMPLETO)	MONITOREO Y REVISIÓN	
		PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN	CATEGORÍA				¿COMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD ¿CUANDO?
1	1. Mesas de trabajo técnica, jurídica y financiera. 2. Revisión cruzada de estudios previos, fichas y Anexo Técnico por cada lote. 3. Validación de proporcionalidad, equivalencias técnicas, compatibilidad y criterios objetivos de aceptación.	2	2	4	RIESGO BAJO	OTIC, Dirección de Contratación y Subdirección Financiera	Desde la estructuración y radicación de los documentos del proceso.	Hasta la adjudicación de cada lote.	Lista de chequeo documental, actas de mesas de trabajo, trazabilidad de observaciones y aprobación de la versión final.	En cada revisión y antes de la publicación, adendas y adjudicación.
2	1. Estudio de mercado independiente por lote y por componentes relevantes. 2. Inclusión de todos los costos directos e indirectos exigidos por el Anexo. 4. Actualización de precios antes de la apertura.	2	2	4	RIESGO BAJO	OTIC y Subdirección Financiera, con apoyo de la Dirección de Contratación	Desde el estudio de sector y de mercado.	Hasta la apertura del proceso.	Matriz de cotizaciones, validación de supuestos, análisis de dispersión de precios y constancia de actualización.	Durante la estructuración y nuevamente antes de la apertura.
3	1. Exigir oferta económica desagregada por lote e ítem. 2. Aplicar el procedimiento de verificación de precios artificialmente bajos. 3. Solicitar justificación técnica, financiera y de costos. 4. Dejar expresa la inclusión de todos los costos sin reconocimientos adicionales.	2	2	4	RIESGO BAJO	Comité evaluador, Subdirección Financiera y OTIC	Desde la presentación de ofertas.	Hasta la adjudicación y aceptación de la oferta.	Revisión de la oferta económica desagregada y de las justificaciones frente al estudio de mercado.	Durante la evaluación y cada vez que se detecte un precio atípico.
4	1. Cronograma detallado de suministro e implementación por lote. 2. Evidencia temprana de disponibilidad, orden de compra o reserva con fabricante/distribuidor. 3. Hitos de seguimiento y alertas de ruta crítica. 4. Plan alterno de abastecimiento con equipos equivalentes previamente autorizados, sin reducir especificaciones.	2	3	5	RIESGO MEDIO	Contratista y supervisor del contrato OTIC	Desde la suscripción del acta de inicio.	Hasta el recibo a satisfacción y puesta en funcionamiento del lote.	Seguimiento al cronograma, soportes de compra/importación, reuniones de avance y registro de alertas y acciones correctivas.	Semanal durante suministro; con mayor frecuencia en hitos críticos.

5	1. Verificación documental previa de catálogos, certificaciones, fabricante, canal autorizado y equivalencias. 2. Lista de empaque, marca, modelo y seriales antes del despacho. 3. Inspección física y técnica al recibo. 4. Rechazo y reposición sin costo de bienes no conformes.	2	2	4	RIESGO BAJO	Contratista, supervisor del contrato y Almacén	Desde la preparación del despacho.	Hasta el ingreso al almacén y recibo a satisfacción.	Actas de entrega, matriz de marca-modelo-serial, consulta de portales del fabricante y lista de no conformidades.	En cada entrega y antes del ingreso al almacén.
6	1. Plan logístico por sede, embalaje adecuado y cadena de custodia. 2. Responsabilidad sobre los bienes hasta el recibo. 3. Inventario y registro fotográfico en despacho y entrega. 4. Inspección de estado físico y reporte inmediato de novedades.	2	2	4	RIESGO BAJO	Contratista y supervisor del contrato	Desde el despacho de los bienes.	Hasta la entrega e instalación en la sede asignada.	Remisiones, guías, inventario, registro fotográfico, actas de entrega y reporte de incidentes.	En cada despacho, traslado y entrega.
7	1. Plan de instalación aprobado. 2. Acompañamiento de OTIC y pruebas controladas. 3. Inventario y diagnóstico previo del entorno. 4. Garantías contractuales.	2	2	4	RIESGO BAJO	Contratista y supervisor del contrato OTIC	Antes de cada instalación o intervención.	Hasta la estabilización y recibo a satisfacción.	Permisos de intervención, bitácoras, actas de pruebas, registro de incidentes y verificación posterior.	En cada intervención técnica y durante la estabilización.
8	1. Acceso mínimo necesario, temporal, autorizado y supervisado. 2. Acuerdos de confidencialidad y registro de personal. 3. Cumplimiento de lineamientos de seguridad de la Entidad.	1	4	5	RIESGO MEDIO	Contratista, supervisor del contrato y responsable de seguridad de la información de OTIC	Antes de otorgar accesos o iniciar migraciones/configuraciones.	Hasta el cierre de accesos y la terminación de soporte o garantía.	Registro de accesos, bitácoras de cambios, validación de respaldos, revisión de incidentes y constancia de cierre/borrado.	Continuo durante intervenciones y al cierre de cada actividad.
9	1. Levantamiento y validación técnica previa de la sala. 2. Matriz de compatibilidad e interfaces aprobada por OTIC. 3. Prohibición de modificar red, direccionamiento o servicios sin autorización. 4. Pruebas de integración, escenarios de uso y estabilización antes del recibo.	2	3	5	RIESGO MEDIO	Contratista y supervisor del contrato OTIC	Desde el levantamiento técnico del Lote 4.	Hasta la puesta en funcionamiento y recibo a satisfacción de la Sala Estratégica.	Acta de levantamiento, matriz de compatibilidad, control de cambios, protocolos y resultados de pruebas funcionales.	En cada hito de diseño, integración, pruebas y puesta en producción.
10	1. Exigir licenciamiento legal y soportes de titularidad. 2. Verificar versión, compatibilidad y activación en portales oficiales. 3. Certificación vigente de fabricante o canal autorizado. 4. Entrega de medios/enlaces autorizados, claves, certificados y garantías asociadas a cada serial.	1	3	4	RIESGO BAJO	Contratista y supervisor del contrato OTIC	Desde la validación de la oferta y previo a la entrega.	Hasta la activación de licencias y garantías de todos los bienes.	Consulta de portales del fabricante, inventario de licencias, certificados de garantía y pruebas de actualización.	Antes del recibo y cada vez que se instale, active o reemplace un componente.
11	1. Relación previa del personal técnico con soportes de idoneidad. 2. Verificación de afiliaciones al sistema de seguridad social	1	3	4	RIESGO BAJO	Contratista y supervisor del contrato	Antes del ingreso del personal a las sedes.	Hasta la finalización de instalaciones, soporte y mantenimiento.	Revisión documental del personal, listas de ingreso, permisos de trabajo.	Antes de iniciar y cada vez que cambie el personal o la actividad de riesgo.
12	1. Protocolo de pruebas y criterios de aceptación por lote. 2. Lista de entregables: inventario, seriales, licencias, configuración, manuales, garantías e informes. 3. Capacitación con temario, materiales y asistencia. 4. Verificación de accesibilidad de entregables digitales.	2	2	4	RIESGO BAJO	Contratista y supervisor del contrato OTIC	Desde la preparación de pruebas y entregables.	Hasta el recibo a satisfacción de cada lote.	Lista de chequeo de aceptación, actas de pruebas y capacitación, repositorio documental e informe de cierre.	En cada entrega, prueba, capacitación y solicitud de recibo.

13	1. Garantías activas por serial y amparos con vigencia suficiente. 2. Acuerdos de atención, tickets y escalamiento. 3. Cronograma anual de mantenimiento preventivo. 4. Repuestos nuevos y originales y soporte autorizado. 5. Informes técnicos y seguimiento hasta el cierre de cada caso.	2	3	5	RIESGO MEDIO	Contratista y supervisor del contrato OTIC	Desde el recibo a satisfacción de cada bien o solución.	Hasta el vencimiento total de la garantía técnica y cierre de casos.	Matriz de garantías, tickets, tiempos de respuesta/solución, informes de mantenimiento y evidencia de reposición.	Mensual y cada vez que se abra un caso; anual para mantenimiento preventivo.
14	1. Plan de despliegue por sede con responsables, contactos y ventanas. 2. Confirmación escrita previa de acceso y condiciones del sitio. 3. Comunicación oportuna de cambios por la supervisión, sin costos ni ampliación automática del plazo. 4. Reprogramación priorizada y acta de novedades.	2	2	4	RIESGO BAJO	Supervisor del contrato, enlaces de sede y contratista	Desde la aprobación del cronograma de entregas.	Hasta la instalación y recibo en la última sede.	Agenda consolidada, confirmaciones de acceso, actas de visita y tablero de avance por sede.	Semanal y antes de cada visita programada.
15	1. Precio ofertado con todos los costos y riesgos previsibles incluidos. 2. Análisis del contratista sobre TRM, fletes, tributos y contingencias. 3. Prohibición de reconocer costos adicionales por errores de estimación. 4. Seguimiento al plan de abastecimiento y a la capacidad financiera de ejecución.	2	2	4	RIESGO BAJO	Contratista y supervisor del contrato	Desde la elaboración y presentación de la oferta.	Hasta el pago final y terminación de la ejecución.	Revisión de hitos de compra, alertas de mercado que afecten la ruta crítica y justificaciones de sustitución o retraso.	Mensual y ante cambios relevantes del mercado.
16	1. Verificación de ENERGY STAR, EPEAT, RoHS, TCO u otras certificaciones aplicables. 2. Plan de manejo de empaques 3. Entrega digital de informes. 4. Aprobación previa de cualquier equipo sustituto y de su ficha técnica.	1	2	3	RIESGO BAJO	Contratista, supervisor del contrato y referente ambiental	Desde la selección de equipos y preparación de la entrega.	Hasta el cierre de obligaciones ambientales y disposición de residuos.	Lista de certificaciones, fichas técnicas, informe ambiental, evidencias de manejo de empaques y aprobación de sustituciones.	En cada entrega o sustitución y al cierre de la ejecución.

	NOMBRE	**FIRMA**
Proyectó	Sandra Viviana Muñoz	
Revisó	Zulma Galeano Sotomayor	