ANEXO 1 ESTUDIO DEL SECTOR Y MATRIZ DE RIESGO

El municipio de Sabana de Torres Atendiendo lo establecido en el Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, realiza el siguiente análisis del sector con el fin de caracterizar el sector y establecer un marco de referencia uniforme que permita esclarecer el proceso de contratación adelantado.

La metodología empleada es guiada por Colombia Compra Eficiente a través del documento GUIA PARA LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS DEL SECTOR.

El presente estudio del sector se elabora con fundamento en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, el cual establece que las Entidades Estatales deben realizar, durante la etapa de planeación contractual, el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del proceso de contratación desde las perspectivas legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgos. Colombia Compra Eficiente ha señalado que este análisis permite identificar las condiciones reales del mercado, la estructura de la oferta, la forma como otros compradores públicos adquieren bienes similares, los precios de referencia y los riesgos asociados al proceso contractual.

Los productores, artesanos y emprendedores requieren espacios que permitan presentar sus productos en condiciones de orden, protección y visibilidad. La dispersión de puntos de venta y la ausencia de una imagen común pueden dificultar que los visitantes reconozcan la oferta local. Los módulos previstos ofrecen una solución física para concentrar información turística y facilitar el contacto entre visitantes y oferentes locales, sin transferir la propiedad de los bienes a sus usuarios.

En ese sentido, el Municipio de Sabana de Torres requiere adelantar el proceso contractual cuyo objeto es el SUMINISTRO E INSTALACIÓN, INCLUIDO TRANSPORTE, MONTAJE Y ENSAMBLE, DE CINCO (5) MÓDULOS TURÍSTICOS METÁLICOS MÓVILES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA, LA PROMOCIÓN DEL DESTINO Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS DEL MUNICIPIO DE SABANA DE TORRES, SANTANDER, Según el requerimiento, la iniciativa se articula con el Plan de Desarrollo Municipal Lo Hacemos con el Pueblo 2024–2027, Línea Estratégica 2 Crecimiento Económico y Emprendimiento, Sector 35 Comercio, Industria y Turismo, Programa 3502 Productividad y competitividad de las empresas colombianas y Meta P-032 Apoyar dos proyectos de competitividad turística de alto impacto. El proyecto se identifica con BPIN 202500000049266, denominado Apoyo al desarrollo económico, la productividad y la competitividad del comercio, la industria y el turismo en el municipio de Sabana de Torres Santander.

1. ASPECTO GENERALES DEL MERCADO.

El mercado relevante se ubica principalmente en la fabricación de estructuras y productos metálicos, complementada por mobiliario de exhibición, componentes eléctricos, señalización y transporte de carga. El turismo determina la destinación del bien; la capacidad de suministro se encuentra en la cadena metalmecánica y de dotación comercial. Por ello, limitar la búsqueda a operadores turísticos reduciría innecesariamente las alternativas de suministro.

Los módulos combinan una estructura autoportante, cerramientos, cubierta, estanterías, puertas y una instalación eléctrica interna. Aunque existen kioscos y mobiliario comercial prefabricado, la configuración solicitada puede exigir fabricación por pedido. El grado de estandarización dependerá del diseño definitivo y de la posibilidad de comparar bienes con patrones equivalentes de calidad y desempeño.

La cadena comienza con distribuidores de perfiles y láminas de acero, continúa con corte, conformado, soldadura, ensamble y acabado, e incorpora cerraduras, bisagras, luminarias y conductores. El suministro final requiere logística y montaje en Sabana de Torres. Esta secuencia explica por qué una oferta de estructura sola no es comparable con una oferta que incluya entrega instalada, instalación interna y garantías.

Alcance geográfico

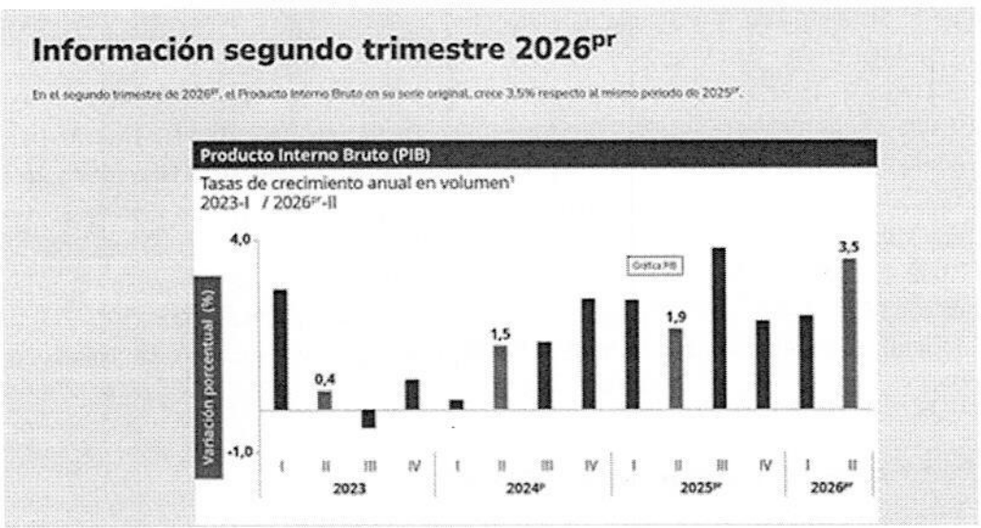
La búsqueda de oferentes debe cubrir Sabana de Torres y ampliarse al área metropolitana de Bucaramanga, Barrancabermeja y otros centros de fabricación nacionales cuando resulte necesario. Este alcance es una recomendación de consulta y no una constatación de empresas habilitadas. La distancia debe evaluarse a través del costo de transporte, la capacidad de montaje y la atención de garantías, sin imponer domicilio local como condición injustificada de participación.

Clasificación de las actividades

Como orientación para revisar el registro de actividades económicas, pueden examinarse las actividades de fabricación de productos metálicos para uso estructural y de fabricación de muebles, según la actividad efectiva del proveedor. La selección de códigos CIIU y UNSPSC debe verificarse con sus clasificadores oficiales y la ficha definitiva. Un código de actividad no acredita por sí solo experiencia ni constituye una causal automática de exclusión cuando la capacidad contractual se demuestra por los medios aplicables.

2. PERSECTIVA DE CRECIMIENTO Y VENTAS

Producto interno bruto (PIB)



Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 10,0% (contribuye 1,7 puntos porcentuales a la variación anual).

Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 2,2% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).

Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 9,5% (contribuye 0,4 puntos porcentuales a la variación anual).

Durante el primer semestre de 2026pr, respecto al mismo periodo del año anterior, el Producto Interno Bruto presenta un crecimiento de 2,9%. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 7,9% (contribuye 1,3 puntos porcentuales a la variación anual).

Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 2,6% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).

Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 6,3% (contribuye 0,3 puntos porcentuales a la variación anual).

3. *GENERACIÓN DE EMPLEO SECTOR*

La compra demanda trabajo de operarios de corte, soldadores, ensambladores, pintores, personal eléctrico, transportadores y auxiliares de montaje. También puede requerir diseño y supervisión técnica. El empleo directo se concentra durante fabricación e instalación y no debe presentarse como empleo permanente. El número de puestos o jornadas solo puede estimarse con el programa de producción del proveedor.

En la etapa de uso, los módulos pueden facilitar actividades de artesanos, productores y prestadores turísticos. Su efecto sobre ingresos o empleo depende de la selección de usuarios, afluencia de visitantes, horarios y oferta comercial. Se recomienda medir días de operación, usuarios activos, mantenimiento y utilización efectiva; no se atribuyen aumentos de ventas ni visitantes sin línea base.

4. PERSPECTIVAS

4.1 PERSPECTIVA LEGAL:

La planeación debe documentar el conocimiento del sector desde las perspectivas legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de riesgos, conforme al artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015 [1]. La guía de Colombia Compra Eficiente orienta la metodología y debe utilizarse según la complejidad y la información disponible

4.2 PERSPECTIVA TÉCNICA

Componente	Condición del requerimiento	Aspecto por completar
Cantidad y dimensiones	5 unidades de aproximadamente 3,00 × 1,75 × 2,50 m	Tolerancias, plano y dimensiones con puertas abiertas
Estructura	Metálica, autoportante y desmontable	Perfiles, espesores, uniones, cargas y estabilidad
Cubierta y cerramientos	Cubierta a una pendiente y lámina de acero	Espesores, pendiente, drenaje y fijaciones
Exhibición	4 niveles posteriores y estanterías en 2 puertas	Capacidad por nivel, bisagras y seguridad de apertura

Acabados	Tratamiento anticorrosivo y pintura	Preparación, sistema, espesor y criterios de aceptación
Movilidad	Móvil y desmontable	Método de traslado, izaje y apoyos reversibles
Electricidad	Iluminación, interruptores y tomacorriente	Carga, protecciones, puesta a tierra e interfaz externa

Perspectiva comercial y análisis de la oferta

La oferta potencial comprende fabricantes metalmecánicos con capacidad de integrar estructura y mobiliario, fabricantes de kioscos y módulos comerciales, y comercializadores que acrediten acceso al fabricante y asuman instalación y garantía. Consorcios o uniones temporales pueden reunir capacidades complementarias cuando la modalidad y los documentos permitan su participación. Estas categorías representan alternativas de búsqueda, no un censo verificado de oferentes.

Para este contrato resulta razonable buscar un responsable integral por los cinco módulos, capaz de coordinar fabricación, transporte, montaje y corrección de defectos. La integración reduce interfaces de responsabilidad y permite una imagen común. Su conveniencia debe contrastarse con el mercado para evitar exigir que todas las actividades sean ejecutadas directamente por el fabricante cuando subcontrataciones especializadas pueden cumplir el alcance.

La capacidad debe evaluarse mediante contratos comparables por complejidad, materiales y alcance, respaldo técnico, cronograma y condiciones de atención de garantía. La información comercial por solicitar incluye origen de los bienes, ubicación de producción, ficha ofrecida, disponibilidad de materiales, precio por unidad, impuestos, transporte, montaje, plazo de fabricación, vigencia de la oferta y cobertura de posventa.

La atención de garantía debe establecer canales, tiempos de respuesta y corrección, con disponibilidad de repuestos y piezas. No basta una garantía genérica si el oferente no asume desplazamientos o desmontaje necesarios. La entidad debe verificar que las exclusiones comerciales no vacíen la cobertura exigida y que las condiciones de conservación sean practicables para los usuarios.

Perspectiva organizacional y financiera

La ejecución requiere una coordinación técnica que controle planos, compras, fabricación, acabados, instalación eléctrica y logística. La organización del proveedor puede ser pequeña si dispone de equipo, personal competente y capacidad de coordinación; el tamaño empresarial no debe sustituir la evaluación de aptitud. Debe identificarse quién responde por producción, instalación y posventa, incluyendo actividades contratadas con terceros.

La exposición financiera se concentra en compra de materiales, pago de personal y transporte hasta el recibo. Los indicadores financieros y organizacionales, cuando sean exigibles, deben sustentarse en una muestra verificable del sector y en la forma de pago. No se proponen límites de liquidez, endeudamiento, cobertura o rentabilidad sin datos de proveedores. Valores demasiado restrictivos pueden reducir la pluralidad sin aportar una protección proporcional.

Debe verificarse el régimen de inscripción en el RUP y sus excepciones según la modalidad. La capacidad residual propia de contratos de obra no se traslada automáticamente a este suministro. La entidad deberá aplicar los incentivos y reglas de participación empresarial que correspondan, previa comprobación de los supuestos normativos.

5. ANALISIS DE LA DEMANDA

La demanda inmediata del municipio corresponde a cinco unidades funcionales y homogéneas en su imagen. Los destinatarios finales de la política son productores, artesanos, emprendedores y prestadores turísticos; el comprador y propietario será el municipio. El proveedor no seleccionará a los usuarios por razón del suministro, pues esa gestión pertenece a la administración posterior prevista en el requerimiento.

La necesidad municipal se explica por disponer de lugares reconocibles para exhibir productos y orientar a visitantes. El número de cinco unidades proviene de la formulación aportada; no existe en los anexos una medición de usuarios potenciales, ocupación esperada o flujo de visitantes. La Secretaría debe conservar los soportes que explican el dimensionamiento y definir un esquema que evite módulos cerrados, deteriorados o usados para fines distintos.

En otras entidades, una demanda comparable puede aparecer bajo objetos de suministro de kioscos, casetas móviles, puntos de información turística o mobiliario metálico comercial. Son términos de búsqueda para SECOP, no antecedentes contractuales certificados. La comparación debe separar bienes móviles de construcciones permanentes y verificar qué servicios se incluyeron en el valor contratado.

¿LA ENTIDAD REQUIERE CONTRATAR LA ADQUSISCION DE MODULOS TURISTICOS EN EL MUNICIPIO DE SABANA DE TORRES, SANTANDER?

Sí. El Municipio de Sabana de Torres requiere contratar el suministro e instalación de cinco (5) módulos turísticos metálicos móviles, incluido su transporte, montaje y ensamble, para disponer de espacios organizados destinados a la promoción del destino, la exhibición y comercialización de artesanías, productos agroindustriales y demás productos representativos del municipio, así como a la promoción de servicios turísticos autorizados.

Esta adquisición busca mejorar las condiciones de visibilidad de la oferta local y facilitar el encuentro entre visitantes, productores, artesanos, emprendedores y prestadores de servicios turísticos. Los módulos permitirán presentar sus productos y servicios con una imagen organizada, brindar información sobre el municipio y apoyar las iniciativas de competitividad turística previstas en el Plan de Desarrollo Municipal "Lo Hacemos con el Pueblo 2024–2027", en particular la Meta P-032 y el proyecto identificado con BPIN 202500000049266, conforme al requerimiento técnico.

Los bienes deberán entregarse completamente terminados, instalados y funcionales, con sus componentes de exhibición, seguridad, protección anticorrosiva e instalación eléctrica interna. Permanecerán bajo la propiedad del Municipio y su utilización estará sujeta a las condiciones de administración, selección de usuarios, conservación y mantenimiento que establezca la entidad, para garantizar su aprovechamiento y sostenibilidad.

a. ¿CUÁL ES LA EXPERIENCIA QUE SE REQUIERE?

El contratista deberá acreditar en la celebración y ejecución de mínimo un (01) contrato cuyo objeto sea igual o similar al del presente proceso contractual. Esto deberá acreditarse aportando certificaciones expedidas por la Entidad Contratante y/o copia del contrato y/o acta de recibo final y/o acta de liquidación.

b. ¿COMO HAN CONTRATADO ESTE TIPO DE SERVICIOS EN OTRAS ENTIDADES ESTATALES?

A continuación, se relacionan procesos contractuales cuyo alcance correspondió a la contratación de la presente contratación.

N.º	Entidad / Municipio	Número del proceso	Objeto contractual	Valor	Fecha
1	Alcaldía de Murillo – Tolima	2025-MC-204	Suministro de estructura de un punto de información turística móvil para fortalecer la prestación de servicios turísticos.	$27.280.000	30/07/2025
2	Alcaldía de Sabanalarga – Antioquia	Número no visible en el registro consultado	Suministro de mobiliario para dotación de caseta turística ubicada en el parque principal.	$48.999.875	07/05/2026
3	Alcaldía de La Uribe – Meta	SAMC 008 de 2025	Construcción de punto de información turística en el casco urbano del municipio.	$109.955.676	08/07/2025
4	Alcaldía de Silos – Norte de Santander	CMA-003-2021	Estudios y diseños para mejoramiento de infraestructura turística, incluyendo hotel, restaurante y casetas de hilar.	$108.000.000	03/12/2021

6. ANALISIS DE PRECIO DEL MERCADO

dentro del mercado regional y nacional, permitiendo participación de fabricantes, distribuidores de casetas móviles lo cual favorece la libre concurrencia y la selección objetiva.

Además, que se debe tener en cuenta que la secretaria de Desarrollo e Industria del municipio realizo tres (03) cotizaciones a empresas del sector (hacen parte integral del proceso)

7. ANALISIS DE COTIZACIONES

Teniendo en cuenta lo anterior podemos citar el siguiente presupuesto oficial

Concepto	SERVICIOS S.A.S.	PROSERCOM	KL SUMINISTROS
Cantidad	5	5	5
IVA	19%	19%	19%
Valor cotizado	$205.000.000	$192.500.000	$202.500.000
Valor unitario	$41.000.000	$38.500.000	$40.500.000

Obteniendo un presupuesto de:

Concepto	Cantidad	Unitario COP	Total COP
Módulo completo suministrado e instalado	5	$33.613.445,38	$168.067.226,89
IVA 19%			$31.932.773,11

Total, con IVA			**$200.000.000,00**

Presupuesto oficial: **DOSCIENTOS MILLONES DE PESOS MCTE ($200.000.000,00)**:

8. **Determinación de criterios diferenciales para MIPYMES**

Para el proceso de adquisición de modulos del municipio de Sabana de Torres, Santander, la entidad deberá establecer condiciones que faciliten la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas domiciliadas en Colombia, de conformidad con el artículo 2.2.1.2.4.2.18 del Decreto 1082 de 2015, adicionado por el Decreto 1860 de 2021.

- Presupuesto inferior al equivalente de **US$125.000**, calculado con la tasa oficial aplicable a este umbral.
- Solicitudes oportunas de **por lo menos dos MIPYMES**, con mínimo un año de existencia; para sustentar el alcance municipal, documenta las solicitudes de las empresas locales.
- Acreditación del domicilio en Sabana de Torres y del tamaño empresarial mediante los documentos reglamentarios.

- En personas jurídicas, objeto social que permita ejecutar el contrato.

limitación territorial a MIPYMES del municipio de Sabana de Torres

El análisis de la oferta local, sustentado en consultas a proveedores, permitió identificar MIPYMES domiciliadas en el municipio de Sabana de Torres, Santander, cuyas actividades comerciales se relacionan con el suministro de mobiliario requerido. Los proveedores identificados corresponden a:

	Empresa	Localidad	Departamento	NIT
1	SYSTECC GLOBAL S.A.S.	sabana de torres	Santander	901.684.397-1
2	DJ SERVICIOS S.A.S	sabana de torres	Santander	829.009.184-2
3	PROYECTOS Y SUMINISTROS ELITE SAS	sabana de torres	Santander	901.915.797-7
4	acerco arquitectura e ingeniería sas	Sabana de torres	Santander	829.125.214.2
5	KI suministros	Sabana de torres	Santander	901.425.321-2

La existencia de esta oferta empresarial local permite considerar una convocatoria limitada territorialmente, con el propósito de facilitar el acceso de las MIPYMES municipales a las compras públicas y fortalecer el tejido empresarial del territorio donde se ejecutará el contrato. La cercanía de los proveedores puede facilitar la coordinación de las entregas, la instalación y la atención de garantías, sin relevarlos del cumplimiento integral de las especificaciones técnicas, cantidades, calidad y plazo exigidos.

De acuerdo con lo previsto en el artículo 12 de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 32 de la Ley 1450 de 2011, por los artículos 2.2.1.2.4.2.2. y 2.2.1.2.4.2.3. del Decreto 1082 de 2015, adicionado el artículo 3 de la Ley 2040 de 2020 y modificado por el artículo 34 de la Ley 2069 de 2020 y el Decreto 1860 de 2021 por el cual se modifica y adiciona el Decreto 1082 de 2015 y se reglamentan los artículos

30,31,32 y 35 de la Ley 2069 de 2020, reglamentada por el Decreto 1860 de 2021 y teniendo en cuenta que el presente Proceso de Contratación NO es superior a ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US $125.000), liquidados con la tasa de cambio que para el efecto determinó el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la presente convocatoria ES SUSCEPTIBLE DE LIMITARSE A MIPYMES del ORDEN MUNICIPAL.

Con lo anterior podemos determinar que en cumplimiento de los principios básico de la contratación pública establecidos en la ley 80 de 1993 y sus normas reglamentarias ,así como en atención al principio de desarrollo económico local ,el municipio considera procedente delimitar la presente selección abreviada a la micro ,pequeñas y medianas empresas (Mypimes) domiciliadas en el territorio municipal ;además de tener en cuenta los principios de promoción del desarrollo económico local y la inclusión productiva establecidos en el marco legal colombiano (Ley 590 de 2000 y Ley 2069 de 2020) por las siguientes razones:

1. **Fomento al desarrollo económico local**: La contratación con MIPYMES locales permite fortalecer el tejido empresarial del municipio, dinamizando la economía regional, generando empleo directo e indirecto y promoviendo la sostenibilidad de negocios locales.

2. **Acceso equitativo a oportunidades**: Las MIPYMES municipales, por sus características, enfrentan barreras estructurales para competir en igualdad de condiciones con empresas de mayor tamaño o ubicadas en centros urbanos más desarrollados. Esta delimitación busca reducir dichas asimetrías, garantizando el acceso efectivo a la contratación pública.

3. **Apoyo al cumplimiento de metas de política pública**: Esta medida contribuye al cumplimiento de los planes de desarrollo territorial y políticas públicas orientadas a la inclusión productiva, el fortalecimiento empresarial y el crecimiento económico equitativo.

4. **Eficiencia en la ejecución de contratos**: La contratación con proveedores locales permite mayor agilidad en la entrega de bienes o la prestación de servicios, facilita la supervisión y reduce costos logísticos, lo que redunda en una ejecución más eficiente de los recursos públicos.

5. **Base legal**: El artículo 2.2.1.2.1.4.1 del Decreto 1082 de 2015 permite incluir condiciones diferenciales en favor de MIPYMES, siempre que existan razones objetivas y justificadas, como las mencionadas anteriormente

CRITERIOS DIFERENCIALES PARA LA EXPERIENCIA HABILITANTE DE MIPYMES.

Por otra parte, dando cumplimiento a los criterios diferenciales en el sistema de compras públicas, en el artículo 2.2.1.2.4.2.18 Mipymes del Decreto 1860 de 2021, la experiencia para esta clase de empresas podrá acreditar su experiencia hasta con DOS (2) CONTRATOS celebrados, ejecutados, finalizados y liquidados; así mismo según lo establecido en el decreto 0287 del 2026, los proponentes que cumplan con la calidad de emprendimientos y empresas de personas con discapacidad, podrán acreditar su experiencia general y especifica de conformidad con lo anteriormente señalado.

De conformidad decreto 0287 del 19 de marzo de 2026 ARTÍCULO 2.2.1.2.4.2.6. Definición de emprendimientos y empresas de personas con discapacidad y el artículo 2.2.1.2.4.2.7.3. del decreto 1082 de 2015 se otorgará trato diferencial en favor de los emprendimientos y empresas de personas con discapacidad cuando se acredite alguna de las siguientes condiciones en la forma establecida.

1. Personas naturales con discapacidad que ejerzan una profesión liberal. Esta circunstancia se acreditará mediante la copia de cedula de ciudadanía, la cedula de extranjería o el pasaporte, el certificado de discapacidad expedido de acuerdo con la normativa del Ministerio de Salud y Protección Social, así coma el título profesional correspondiente.

2. Personas naturales con discapacidad que hayan realizado actividades comerciales a través de un establecimiento de comercio, durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del proceso de selección. Esta circunstancia se acreditará mediante la copia de cedula de ciudadanía, la cedula de extranjera o el pasaporte, el certificado de discapacidad expedido de acuerdo con la normativa del Ministerio de Salud y Protección Social, así coma la copia del registro mercantil.

3. Personas jurídicas donde más del cincuenta por ciento (50%) de sus acciones, partes de interés o cuotas de participación pertenezcan a personas con discapacidad y los derechos de propiedad hayan pertenecido a estas durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección.

La circunstancia de la propiedad de la persona jurídica se acreditará mediante certificación expedida por el representante legal y el revisor fiscal, cuando exista, de acuerdo con los requerimientos de ley o, el contador, donde conste la distribución de los derechos en la sociedad y el tiempo en el que las personas con discapacidad han mantenido su participación. Adicionalmente se debe adjuntar la copia de cedula de ciudadanía, la cedula de extranjera o el pasaporte, el certificado de discapacidad expedido de acuerdo con la normativa del Ministerio de Salud y Protección Social, así como la copia del certificado de existencia y representación legal.

Personas jurídicas que tengan vinculadas laboralmente al menos una persona con discapacidad en empleos del nivel directivo de la empresa durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección en el mismo cargo u otro del mismo nivel.

Por otra parte, se entenderá como empleos del nivel directivo aquellos cuyas funciones están relacionadas con la dirección de áreas misionales de la empresa y la toma de decisiones a nivel estratégico. En este sentido, serán cargos de nivel directivo los que dentro de la organización de la empresa se encuentran ubicados en un nivel de mando o los que por su jerarquía desempeñan cargos encaminados al cumplimiento de funciones orientadas a representar al empleador.

Esta circunstancia se acreditará mediante certificación expedida por el representante legal y el revisor fiscal, cuando exista de acuerdo con los requerimientos de ley, o el contador, donde se señale de manera detallada las personas con discapacidad que ocupan cargos de nivel directivo del proponente y el tiempo de vinculación.

La certificación deberá relacionar el nombre completo y el número de documento de identidad de las personas con discapacidad que ocupan cargos de nivel directivo del proponente. Como soporte, se anexará copia de los respectivos documentos de identidad, copia de los contratos de trabajo o certificación laboral con las funciones, así como el certificado de aportes a seguridad social del último año en el que se demuestren los pagos realizados por el empleador, y el certificado de discapacidad expedido de acuerdo con la normativa del Ministerio de Salud y Protección Social.

Respecto de los incentivos contractuales para los emprendimientos y empresas de personas con discapacidad, las certificaciones de que trata el presente artículo deben expedirse bajo la gravedad de juramento con una fecha de máxima treinta (30) días calendario anteriores a la prevista para el cierre del procedimiento de selección.

Lo anterior permite fortalecer la concurrencia dentro del proceso contractual, fomentar la participación de actores empresariales diversos y asegurar que las condiciones habilitantes y de evaluación resulten proporcionales, razonables y acordes con las necesidades de la Entidad.

9. RIESGOS PREVISIBLES QUE PUEDAN AFECTAR EL EQUILIBRIO ECONOMICO DEL CONTRATO

La Alcaldía Municipal de Sabana de Torres- Secretaría de Desarrollo e Industria, entiende por riesgo cualquier posibilidad de afectación en la ejecución de la prestación del servicio a realizar, la afectación que limite, retrase o suspenda la ejecución del contrato, o perjudique en cualquier forma el objeto contractual.

Se precisa que, EL CONTRATISTA: asumirá los efectos económicos de todos aquellos sucesos previsibles y de normal ocurrencia para las actividades que son objeto de la presente contratación. Por lo tanto, deberá asumir los riesgos asociados a su tipo de actividad ordinaria que sean previsibles, así mismo, asumirá aquellos riesgos propios de su actividad empresarial y de persona natural o sociedad. EL MUNICIPIO no estará obligado al reconocimiento económico alguno ni a ofrecer garantía que permita eliminar, prevenir o mitigar los efectos de los riesgos asumidos por el contratista.

Dentro de la teoría del riesgo es importante desarrollar la Teoría de la imprevisión, la cual, en el caso Colombiano, es desarrollado mediante el postulado jurídico de la buena fe que obliga a los contratantes, contenido en el artículo 1603 del código civil que a su tenor preceptúa: "*Los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no sólo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley pertenecen a ella*".

Señalan los tratadistas que, si la buena fe obliga a no engañar al otro contratante, también obliga a no enriquecerse a su costa cuando las circunstancias imprevistas hagan que el contrato resulte totalmente distinto del que las partes se habían propuesto. Este fundamento de la teoría de la imprevisión se refugia en textos legales vigentes; incluso algunos se complementan con los textos que indican cómo interpretar los contratos, estando más con la verdadera intención de los contratantes que con el tenor literal de las palabras, pues se entiende que las partes contratan suponiendo que han de mantenerse las condiciones previstas al momento del contrato o al proyectado para su ejecución.

10. ASPECTOS LEGALES

REGLAMENTACIÓN	FECHA	DENOMINACIÓN
Ley 80	28 de octubre de 1993	Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.
Ley 361	7 de febrero de 1997	Por la cual se establecen mecanismos de integración social de las personas con limitación y se dictan otras disposiciones.
Ley 590	10 de julio de 2000	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.
Ley 816	07 de julio de 2003	Por medio de la cual se apoya a la industria nacional a través de la contratación pública.
Ley 850	18 de noviembre de 2003	Por medio del cual se reglamentan las veedurías ciudadanas.
Ley 1150	16 de julio de 2007	Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con Recursos Públicos.
Ley 1474	12 de Julio de 2011	Por la cual se dictan normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención,

		investigación y sanción de actos de corrupción y la efectividad del control de la gestión pública.
Ley 1882	15 de Enero de 2018	Por la cual se adicionan, modifican y dictan disposiciones orientadas a fortalecer la contratación pública en Colombia, la ley de Infraestructura y se dictan otras disposiciones.
Decreto 4170	03 de noviembre de 2011	Por el cual se crea la Agencia Nacional de Contratación Pública –Colombia Compra Eficiente–, se determinan sus objetivos y estructura.
CONPES 3714	01 de diciembre de 2011	Del riesgo previsible en el marco de la política de contratación pública.
Decreto 019	10 de enero de 2012	Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública.
Decreto 1860 del 2021	24 de diciembre del 2021	Por el cual se impulsa el emprendimiento en Colombia
Decreto 142 de 2023	1 de febrero de 2023	Por el cual se promueve el acceso al sistema de Compras Públicas de las Mipymes, las Cooperativas y demás entidades de la economía solidaria, se incorporan criterios sociales y ambientales en los Procesos de Contratación de las Entidades Estatales, se incluye el Título de emprendimiento comunal y se dictan otras disposiciones
Circular externa única de Colombia Compra eficiente	2023	Circular externa única de Colombia Compra eficiente.

11. ASPECTO INTERNACIONAL

De conformidad con lo dispuesto en el Manual de Acuerdos Comerciales de Colombia Compra Eficiente, se debe tener en cuenta los siguientes acuerdos comerciales y leyes existentes que se incorporan a la normatividad colombiana; los Acuerdos Comerciales son tratados internacionales vigentes celebrados por el Estado colombiano, que contienen derechos y obligaciones en materia de compras públicas, en los cuales existe como mínimo el compromiso de trato nacional para los proponentes, bienes y servicios de origen extranjero. Las Entidades Estatales deben cumplir las obligaciones del estado colombiano incluidas en los Acuerdos Comerciales. Los proponentes nacionales y extranjeros tienen el derecho a exigir la correcta aplicación de los Acuerdos Comerciales cuando estos son aplicables a los Procesos de Contratación. Este es un derecho de los nacionales colombianos frente a los Procesos de Contratación que adelantan los Estados con los cuales Colombia ha suscrito Acuerdos Comerciales y de los proponentes extranjeros frente a los Procesos de Contratación que adelantan las Entidades Estatales colombianas. Adicionalmente, cualquier persona puede exigir el cumplimiento de los Acuerdos Comerciales pues estos son leyes de la República.

1. ENTIDAD ESTATAL DE NIVEL MUNICIPAL

Colombia Compra Eficiente pone a disposición de las Entidades Estatales del nivel municipal el presente anexo como guía ilustrativa para verificar: (a) cuáles Entidades Estatales están incluidas en

cada uno de los Acuerdos Comerciales; (b) el valor a partir del cual los Procesos de Contratación están cubiertos por los Acuerdos Comerciales y (c) la existencia de excepciones a la cobertura del Acuerdo Comercial.

La variedad de naturalezas jurídicas que puede poseer una Entidad y la dificultad que pueda implicar enmarcarla dentro de cualquiera de las categorías que se enunciarán a continuación, conlleva también la necesidad de hacer un análisis caso a caso. En esta materia, el Ministerio de Relaciones Exteriores y la Oficina de Asuntos Legales Internacionales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, coordinan la interpretación oficial de los Acuerdos Comerciales vigentes para el Estado colombiano.

En los Acuerdos Comerciales se incluye un listado de Entidades Estatales cubiertas, de acuerdo con su naturaleza jurídica o denominación. Por tanto, puede ocurrir que una misma Entidad se encuentre cubierta dentro de más de una categoría del Acuerdo Comercial. Lo anterior denota nuevamente la importancia y la necesidad de hacer un análisis caso a caso. En este tema, la coordinación de la interpretación oficial de los Acuerdos Comerciales vigentes para el Estado colombiano también corresponde al Ministerio de Relaciones Exteriores y la Oficina de Asuntos Legales Internacionales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

a). Entidades Estatales incluidas en la lista de los Acuerdos Comerciales

Los municipios están incluidos en la lista de Entidades de los Acuerdos Comerciales con la Alianza Pacífico (únicamente con Chile y Perú), Chile, Costa Rica, los Estados AELC, el Triángulo Norte (únicamente con Guatemala), la Unión Europea (aplicable al Reino Unido e Irlanda del Norte), Estados Unidos, Corea; y la Decisión 439 de 1998 de la Comisión de la CAN. Lo anterior implica que los procesos de contratación llevados a cabo por los municipios listados deberán otorgar Trato Nacional a los nacionales provenientes del socio comercial con el que se haya suscrito el respectivo Acuerdo Comercial.

En el acuerdo con Israel se acordó que únicamente los siguientes municipios están cubiertos: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga. Esto implica que la contratación pública llevada a cabo por estos municipios se deberá dar aplicación a todas las obligaciones incorporadas en el Capítulo de Compras públicas a aquellos proponentes, bienes y servicios provenientes de Israel.

Las contralorías y personerías del nivel municipal están incluidas en la lista de Entidades de los Acuerdos Comerciales con Chile; el Triángulo Norte (únicamente con El Salvador y Guatemala); la Unión Europea (aplicable al Reino Unido e Irlanda del Norte) y por la Decisión 439 de 1998 de la Comisión de la CAN.

Las Universidades del nivel municipal están incluidas en la lista del Acuerdo Comercial con Chile; la Unión Europea (aplicable al Reino Unido e Irlanda del Norte) y por la Decisión 439 de 1998 de la Comisión de la CAN.

Salvo por algunas excepciones, todas las demás Entidades Estatales del nivel municipal (incluidas las entidades descentralizadas indirectas) están incorporadas en la lista de Entidades de los Acuerdos Comerciales con Chile; el Triángulo Norte (únicamente con El Salvador y Guatemala), la Unión Europea (aplicable al Reino Unido e Irlanda del Norte) y por la Decisión 439 de 1998 de la Comisión de la CAN.

b). Valores

Por lo tanto, siguiendo las directrices señaladas en dicho manual, se procederá a realizar la verificación de la aplicabilidad de los acuerdos comerciales con el presente proceso contractual de conformidad con la siguiente tabla:

Acuerdo Comercial / País	Entidad Estatal Cubierta	Valores Bienes y Servicios	Valores Construcción (Obra)
Alianza del Pacífico - Chile	**SI**	$1.147.016.154	$28.675.403.847
Alianza del Pacífico - Perú	**SI**	$1.147.016.154	$28.675.403.847
Alianza del Pacífico - México	**NO**	N/A	N/A
Canadá	**NO**	N/A	N/A
Chile (Bilateral)	**SI**	$1.148.221.780	$28.705.544.496
Corea	**SI**	$1.147.000.000	$86.020.000.000
Costa Rica	**SI**	$2.030.722.904	$28.617.834.543
Estados Unidos	**SI**	$2.030.722.904	$28.617.834.543
Estados AELC (EFTA)	**SI**	$1.071.354.018	$26.783.850.461
México (Bilateral)	**NO**	N/A	N/A
Triángulo del Norte - El Salvador	**NO**	N/A	N/A
Triángulo del Norte - Guatemala	**NO**	N/A	N/A
Triángulo del Norte - Honduras	**NO**	N/A	N/A
Unión Europea	**SI**	$1.071.354.018	$26.783.850.461
Israel	**SI**	250.000 DEG	5.000.000 DEG
Reino Unido	**SI**	$1.148.221.780	$28.705.544.496

Nota 1: El Acuerdo Comercial entre Colombia y los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) no se incluye en el presente documento dado que no se establecieron umbrales para su aplicabilidad.1

Nota 2: Según el Ministerio de Comercio Industria y Turismo – MINCIT el valor de los umbrales tendrá vigencia del 1 de enero del 2024 hasta el 31 de diciembre de 2025, para los Acuerdos Comerciales suscritos con: (i) Canadá, (ii) Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, (iii) Estados Unidos, (iv) Chile, (v) Costa Rica, (vi) Alianza del Pacífico y(vii) Corea.

Nota 3: Según el MINCIT el valor de los umbrales tendrá vigencia del 1 de enero del 2023 hasta el 31 de diciembre de 2024, para los Acuerdos Comerciales suscritos con: (i) México, (ii) países EFTA, (iii) países de la Unión Europea.

Nota 4: Para calcular en pesos el valor de un **DEG** se debe multiplicar el valor del umbral definido en el Acuerdo por la TRM del día anterior a la fecha de publicación del aviso de convocatoria y ese valor multiplicarlo por el valor de DEG (USD por DEG). *"recomienda que las entidades cubiertas por el Acuerdo Comercial vigente con Israel establezcan el valor en pesos colombianos de los umbrales*

1 https://www.colombiacompra.gov.co/wp-content/uploads/2024/10/Umbrales-2026.pdf

contenidos en las Secciones A, B y C usando la TRM del día anterior a la fecha de publicación del aviso de convocatoria del respectivo proceso de compra".

Nota 5: Sin perjuicio de las particulares de la cobertura dispuesta por cada Acuerdo Comercial, por regla general, las entidades del nivel central corresponden a las entidades del sector nacional y las entidades del nivel subcentral corresponden a las entidades del sector territorial. En todo caso, se recuerda que las entidades estatales tienen la obligación de identificar los Acuerdos Comerciales aplicables a sus procesos de contratación.

Nota 6: De conformidad con lo previsto en el artículo 5 del Decreto 1860 de 2021, que modifica el artículo 2.2.1.2.4.2.2. del Decreto 1082 de 2015, y el anexo 4 del manual para el manejo de los acuerdos comerciales en Procesos de Contratación, las convocatorias limitadas a MiPymes se encuentran excluidas de la aplicación de los acuerdos comerciales. El umbral para la limitación de MiPymes será el previsto por la norma equivalente a ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US$125.000).

UMBRAL DE MIPYMES 2026	
US$	$ 125.000
COL$	$ 511.708.497

c) ACUERDOS COMERCIALES PLAZOS

ACUERDO COMERCIAL	PLAZO GENERAL	PLAZO BIENES Y SERVICIOS DE CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS UNIFORMES	PLAZO CUANDO HAY PUBLICIDAD EN EL PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES
ALIANZA PACIFICO	30 DÍAS	10 DÍAS	10 DÍAS
CANADÁ	30 DÍAS	10 DÍAS	10 DÍAS
CHILE	10 DÍAS	10 DÍAS	10 DÍAS
COREA	30 DÍAS	13 DÍAS	10 DÍAS
COSTA RICA	30 DÍAS	10 DÍAS	10 DÍAS
ESTADOS AELC	10 DÍAS	10 DÍAS	10 DÍAS
ESTADOS UNIDOS	30 DÍAS	10 DÍAS	10 DÍAS
UNIÓN EUROPEA	30 DÍAS	10 DÍAS	10 DÍAS
ISRAEL	40 DÍAS	10 DÍAS	10 DÍAS
MEXICO	40 DÍAS	N/A	25 DÍAS

d). EXCEPCIONES:

En la siguiente tabla contiene las excepciones a la aplicación de los Acuerdos Comerciales para las Entidades Estatales del nivel municipal obligadas, que se encuentran descritas en manual para el manejo de los acuerdos comerciales en procesos de contratación, anexo 4.

Acuerdo Comercial	País / Bloque	Excepciones Aplicables (Notas de Cobertura)
Alianza Pacífico	Chile	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 32, 35, 37, 55, 61
Alianza Pacífico	Perú	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 32, 35, 37, 55, 61
Chile	Chile	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 28, 29, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 47

Costa Rica	Costa Rica	1, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 32, 35, 37, 57, 58
Estados AELC (EFTA)	Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein	1, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37
Triángulo Norte	Guatemala	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 14, 20, 21, 50, 51, 52, 53, 59
Triángulo Norte	El Salvador	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 14, 20, 38, 48, 49, 59
Unión Europea, Reino Unido e Irlanda del Norte	Estados Miembros UE / Reino Unido	1, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 23, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 49, 57
Israel	Israel	1, 3, 4, 5, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 28, 29, 32, 34, 35, 37

Por lo anterior, para determinar los acuerdos comerciales vigentes, se tendrá en cuenta la cuantía del presente proceso contractual y la naturaleza del ente territorial el cual es de nivel Municipal, estableciendo la siguiente tabla resumen de los acuerdos aplicables:

Acuerdo Comercial / País	Entidad Estatal Cubierta	¿Aplica al Proceso Actual?	Observación Técnica
Alianza del Pacífico - Chile	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.
Alianza del Pacífico - Perú	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.
Alianza del Pacífico - México	**NO**	**NO**	Entidad no cubierta por el tratado.
Canadá	**NO**	**NO**	Entidad no cubierta por el tratado.
Chile (Bilateral)	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.
Corea	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.
Costa Rica	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.
Estados Unidos	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.
Estados AELC (EFTA)	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.
México (Bilateral)	**NO**	**NO**	Entidad no cubierta por el tratado.
Triángulo del Norte - El Salvador	**NO**	**NO**	Entidad no cubierta por el tratado.
Triángulo del Norte – Guatemala	**NO**	**NO**	Entidad no cubierta por el tratado.
Triángulo del Norte – Honduras	**NO**	**NO**	Entidad no cubierta por el tratado.
Unión Europea	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.
Israel	**SI**	**SI**	Requiere conversión de DEG a COP con TRM del día.
Reino Unido	**SI**	**SI**	Presupuesto SUPERIOR al umbral. Proceso CUBIERTO.

f.) Tratados de Libre Comercio (TLC), convenios regionales y legislación nacional:

No existe un tratado internacional dedicado únicamente a los servicios posventa (mantenimiento y repuestos) de vehículos. Sin embargo, los servicios posventa y el comercio de autopartes en Colombia se encuentran regulados de forma transversal a través de cuatro ejes clave de los Tratados de Libre Comercio (TLC), convenios regionales y la legislación nacional.

Régimen de Importación de Repuestos y Autopartes (TLCs y CAN)

Los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales norman cómo ingresan los repuestos al país:

- Desgravación Arancelaria: La mayoría de los TLC vigentes en Colombia (con Estados Unidos, la Unión Europea, Corea del Sur, México, entre otros) incluyen cronogramas de eliminación de aranceles para repuestos e insumos automotrices originales. Esto permite que los talleres autorizados importen autopartes con 0% de arancel si cumplen las Reglas de Origen.
- Prohibición de Repuestos Usados: En el marco del Convenio Automotor de la Comunidad Andina (CAN) y ratificado en los TLC bilaterales, existe la prohibición de importar vehículos usados y ciertas categorías de autopartes o componentes remanufacturados/usados. Esto busca garantizar la seguridad vial y el uso de componentes nuevos en las rutinas de mantenimiento.
- Reglas de Origen: Para acceder a los beneficios arancelarios del tratado, las piezas de repuesto deben certificar un porcentaje mínimo de fabricación o transformación en los países firmantes del acuerdo.

Capítulos de Comercio de Servicios e Inversión

Los TLC incluyen capítulos específicos sobre Comercio Transfronterizo de Servicios e Inversiones:

- Derecho de Establecimiento y Presencia Comercial: Garantizan a las casas matrices y fabricantes extranjeros el principio de Tratamiento Nacional. Esto significa que las marcas de vehículos pueden establecer en Colombia redes directas de concesionarios, talleres autorizados, centros de distribución de repuestos (hubs logísticos) y filiales de posventa sin sufrir discriminaciones frente a las empresas locales.
- Transferencia de Tecnología y Capacitación: Facilitan la importación de maquinaria de diagnóstico (escáneres de fábrica, software) e insumos técnicos sin barreras comerciales arbitrarias.

Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC / TBT)

A través de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los TLC, Colombia armoniza los reglamentos técnicos de autopartes:

- Las piezas de desgaste y seguridad que se importan para mantenimiento (sistemas de frenos, llantas, vidrios de seguridad, cinturones) deben cumplir con estándares internacionales (como las normativas de las Naciones Unidas WP.29 o la NHTSA de EE. UU.).
- Esto evita que se utilicen exigencias técnicas arbitrarias para frenar la importación de repuestos legítimos.

¿Dónde se exige legalmente la obligación de Posventa? (Derecho Nacional)

Aunque los tratados internacionales facilitan la entrada de repuestos y la inversión en talleres, la obligación legal de prestar el servicio posventa la fija la normativa interna de Colombia:

- Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011): Obliga a todos los fabricantes e importadores a garantizar la disponibilidad de repuestos, partes, piezas y servicio técnico especializado

durante el tiempo que dure la garantía y durante el tiempo en que el producto esté en el mercado.

- Superintendencia de Industria y Comercio (SIC): Vigila el cumplimiento de las garantías de los vehículos y sanciona a los concesionarios o ensambladoras que no suministren los repuestos o el mantenimiento preventivo/correctivo en los tiempos estipulados.

Las Entidades Estatales deben cumplir con la normatividad vigente y suscrita en los acuerdos, la cual desde su planeación se determina del Proceso de Contratación que están diseñando y en caso de que sean aplicables, cumplir con las obligaciones contenidas en los mismos en cuanto a plazos entre la fecha de publicación del aviso de convocatoria y la fecha de presentación de ofertas sea mayor o igual al establecido en el Acuerdo Comercial. Adicionalmente, la Entidad Estatal debe tratar como colombianos a los bienes y servicios del Estado con el cual Colombia suscribió el Acuerdo Comercial.

1. ANÁLISIS ESTADÍSTICO REQUISITOS HABILITANTES FINANCIEROS

5.1 ANÁLISIS ECONOMICO DE LA OFERTA

El Municipio de Sabana de Torres (Santander), evidenció que existe pluralidad de empresas que a nivel nacional su actividad principal está enfocada en Construcción de otras obras de ingeniería civil (ciuu 4290) En este sentido el análisis financiero y organizacional se realizó con 100 empresas que provienen de la base de datos del SIREM de la Superintendencia de Sociedades.

TAMAÑO DE LA MUESTRA: Fuente Externa: 100 Empresas de la Superintendencia de Sociedades a nivel nacional.

Dado lo anterior se construye una matriz con los indicadores a solicitar en el proceso de acuerdo con el decreto 1082 de 2015 y a los manuales de Colombia Compra Eficiente. Luego se agrupa la información y se establecen rangos en las tablas resumen para estudiar la tendencia de cada indicador de una forma más depurada, que permita conocer la realidad de la muestra de una forma más efectiva, seleccionándose así el indicador con mayor participación en los rangos de la tabla resumen como el mínimo o máximo requerido para los requisitos habilitantes del presente proceso.

5.2 ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD FINANCIERA

A continuación, se relacionan las tablas resumen de cada indicador de la capacidad financiera con la descripción:

5.2.1 INDICE DE LIQUIDEZ: Es el resultado de dividir el activo corriente sobre el pasivo corriente, a través de esta razón se basa en los activos y pasivos corrientes, se busca identificar la facilidad o dificultad de una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos, también corrientes, este índice tiene su aceptabilidad en que se puedan predecir los flujos de efectivo. Estos dos grupos del balance incluyen los siguientes conceptos: Activo corriente: dinero en caja, dinero en bancos, inversiones en valores de inmediata realización, cuentas por cobrar (clientes), inventario de materias primas, producción en proceso y producto terminado y otros activos corrientes; Pasivo corriente: proveedores, impuestos por pagar, acreedores varios, documentos por pagar a corto plazo y créditos bancarios a corto plazo.

RANGO		CANTIDAD	PORCENTAJE
0	0.99	2	2
1	1.49	8	8
1,5	1.99	4	4
2	2.49	5	5
2,5	2.99	15	15
3	3.49	0	0

3,5	3.99	6	6
4	4.49	52	52
4,5	4.99	1	1
5	5.49	1	1
5,5	5.99	1	1
6	6.49	3	3
6,5	6.99	1	1
7	7.49	0	0
7,5	7.99	0	0
8	8.49	0	0
8,5	8.99	0	0
9	9.49	0	0
9,5	9.99	0	0
10	mas	1	1

ANALISIS DE LA MUESTRA DE LIQUIDEZ (activo corriente/pasivo corriente)

En la muestra el 52% de las empresas se encuentran en el rango entre 4 y 4.49, teniendo en cuenta la tendencia de la muestra.

Se aplica media aritmética al rango de la tendencia representativa (distribución Homogénea), que proyecta 4.49 con un parámetro estadístico de desviación poblacional de 0.49 lo que concluye que el Índice de liquidez es Igual a 4 lo que refleja una liquidez prudente.

El Municipio de Sabana de Torres determina como índice de liquidez que este debe ser mayor o igual a 4.

5.2.2 ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

Es el resultado de dividir el pasivo total por el activo total, mide la capacidad de pago que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo, este Índice se utilizan para diagnosticar sobre la estructura, cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa, así como comprobar hasta qué punto se obtiene el beneficio suficiente para soportar el costo financiero de la deuda

RANGO		CANTIDAD	PORCENTAJE
0	9.99	46	46
10	19.99	11	11
20	29.99	4	4
30	39.99	8	8
40	49.99	2	2
50	59.99	20	20
60	69.99	15	15
70	79.99	2	2
80	89.99	1	1
90	99.99	1	1
100	MAS	0	0

ANALISIS DE LA MUESTRA DE ENDEUDAMIENTO (pasivo total/activo total)

En la muestra el 46% de las empresas se encuentran entre el rango de 0 y 9,99 el índice de endeudamiento, teniendo en cuenta la tendencia de la muestra y que 0 punto mínimo y 9,99 punto máximo.

Se aplica media aritmética al rango de la tendencia representativa (distribución Homogénea), que proyecta 9,99 con un parámetro estadístico de desviación poblacional de 9,93 lo que concluye que el Índice de endeudamiento es Igual a 0.09 lo que refleja un endeudamiento prudente.

Sin embargo, el Municipio de Sabana de Torres determina como índice de endeudamiento que debe ser menor o igual a 0.06

5.3 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN

5.31 RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

Este indicador es el resultado de dividir la utilidad operacional sobre el Total Patrimonio. Este Indicador expresa qué porciento representa la utilidad neta del valor del financiamiento de capital, o, cuantos pesos de utilidad neta genera la empresa por cada peso de financiamiento, está razón mide el rendimiento sobre la inversión, por lo tanto, muestra qué tan eficientemente usa su Patrimonio para generar ganancias.

RANGO		CANTIDAD	PORCENTAJE
-9999.99	-0.01	9	9
0	0.99	34	34
1	1.99	5	5
2	2.99	1	1
3	3.99	7	7
4	4.99	1	1
5	5.99	15	15
6	6.99	7	7
7	7.99	11	11
8	8.99	10	10
9	9.99	0	0
MAS	10	0	0

En la muestra el 34% de las empresas se encuentran entre el rango de 0 y 0.99 teniendo en cuenta la tendencia de la muestra y que 0 punto mínimo y 0.99 punto máximo.

Se aplica media aritmética al rango de la tendencia representativa (distribución Homogénea), que proyecta 0,99 con un parámetro estadístico de desviación poblacional de 0,19 lo que concluye que el Índice de rentabilidad del patrimonio es mayor o igual a 0.80

El Municipio de Sabana de Torres determina como índice de rentabilidad del patrimonio que debe ser mayor o igual a 0.80

6.3.2 INDICE DE RENTABILIDAD DE ACTIVO

Este indicador es el resultado de dividir la utilidad operacional en el activo total. Este Indicador mide la eficiencia en el uso de los Activos de una empresa para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los Activos Totales disponibles.

RANGO		CANTIDAD	PORCENTAJE
-9999.99	-0.01	9	9
0	0.99	34	34
1	1.99	5	5

2	2.99	1	1
3	3.99	7	7
4	4.99	1	1
5	5.99	15	15
6	6.99	7	7
7	7.99	11	11
8	8.99	10	10
9	9.99	0	0
MAS	10	0	0

En la muestra el 34% de las empresas se encuentran entre el rango de 0 y 0.99 teniendo en cuenta la tendencia de la muestra y que 0 punto mínimo y 0.99 punto máximo.

Se aplica media aritmética al rango de la tendencia representativa (distribución Homogénea), que proyecta 0,99 con un parámetro estadístico de desviación poblacional de 0,19 lo que concluye que el Índice de rentabilidad del patrimonio es mayor o igual a 0.80

El Municipio de Sabana de Torres determina como índice de rentabilidad del activo que debe ser mayor o igual a 0.80

- **RESUMEN INDICADORES FINANCIEROS**

INDICE DE LIQUIDEZ	Mayor o igual 4
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	Menor o igual 0.06
RENTABILIDAD DE PATRIMONIO	Mayor o igual 0.80
RENTABILIDAD DE ACTIVO	Mayor o igual 0.80

12. MATRIZ DE RIESGO.

El Municipio de Sabana de Torres, procede a realizar el análisis de carácter social, económico y político e identificar los riesgos que pueden presentarse dentro del proceso de contratación que se procede a adelantar, teniendo como referencia las variables definidas en el Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo publicado por Colombia Compra Eficiente.

Se pretende contribuir a la reducción de controversias judiciales y extrajudiciales en contra del estado, y lograr, que las partes del contrato estatal puedan hacer las previsiones necesarias para mitigar los riesgos, por ello se hace necesarios, estimar, tipificar y cuantificar los riesgos previsibles involucrados en la contratación estatal.

LA ESTIMACIÓN consiste en valorar la probabilidad de ocurrencia y el nivel de impacto de los riesgos que han sido tipificados y que teniendo en cuenta su materialización, requieren una valoración.

ESTIMACIÓN CUALITATIVA: Es aquella que se realiza cuando se trabaja los riesgos para una estimación cualitativa mediante rangos que permitan al servidor público calificar loa riesgos en una matriz, en diferentes niveles de probabilidad e impacto.

LA PROBABILIDAD es entendida como una medida de la creencia o conocimiento que se tienen acerca de la ocurrencia futura o pasada de un evento y generalmente se puede estimar como la frecuencia con la que se obtiene un resultado en un experimento aleatorio.

IMPACTO O SEVERIDAD: Es la medida de la magnitud de las consecuencias monetarias de un evento generador de riesgo sobre el objeto del contrato.

ESTIMACIÓN CUANTITATIVA: Una vez realizada la evaluación cualitativa, incorporando los criterios evaluados en la etapa cualitativa y realizando una aproximación numérica de dichos criterios.

Teniendo en cuenta las modificaciones en la Ley 80 de 1993, se dictaron otras disposiciones generales aplicables a toda contratación con recursos públicos. Con la Ley 1150 de 16 de Julio de 2007 se introdujeron medidas para la eficiencia y la transparencia; en el Artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 se contempla La Distribución del Riesgo en los Contratos Estatales.

DEL RIESGO PREVISIBLE EN EL MARCO DE LA POLÍTICA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA" y se señalaran los riesgos de conformidad con lo señalado en el mismo así:

*"1. **Riesgos Económicos**: Son aquellos que se derivan del comportamiento del mercado, tales como la fluctuación de los precios de los insumos, desabastecimiento y especulación de los mismos, entre otros. Por ejemplo, es usual que en contratos que involucran la ejecución de actividades en cuya estructura se ha definido un marco cambiario, se identifiquen alteraciones por el comportamiento de la moneda o por circunstancias colaterales que imponen una incidencia crítica. Así mismo, en los contratos de suministro de bienes o prestación de servicios, donde no es posible llevar a cabo el objeto del contrato por desabastecimiento o especulación dentro del mercado propio de los insumos. Su inclusión dependerá de la posibilidad de previsión del mismo.*

*2. **Riesgos Sociales o Políticos**: son aquellos que se derivan por cambios de las políticas gubernamentales que sean probables y previsibles, tales como cambios en la situación política, sistema de gobierno y cambio en las condiciones sociales que tengan impacto en la ejecución del contrato. También suelen presentarse por fallas en la manera en que se relacionan entre sí, el Gobierno y la población, grupos de interés o la sociedad. Por ejemplo, los paros, huelgas, actos terroristas, etc. Para la determinación de su previsibilidad, la entidad podrá acudir a las autoridades públicas competentes en la recopilación de datos estadísticos o fuentes oficiales (POLICÍA NACIONAL, FUERZAS ARMADAS DE COLOMBIA, MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL, etc.)*

*3. **Riesgos Operacionales**: Son aquellos riesgos asociados a la operatividad del contrato.*

Entre estos encontramos: la posibilidad de que el monto de la inversión no sea el previsto para cumplir el objeto del contrato. También se presenta la extensión del plazo, cuando los contratos se realizan en tiempos distintos a los inicialmente programados por circunstancias no imputables a las partes. Adicionalmente, se presenta por la posibilidad de no obtención del objeto del contrato como consecuencia de la existencia de inadecuados procesos, procedimientos, parámetros, sistemas de información y tecnológicos, equipos humanos o técnicos sin que los mismos sean imputables a las partes.

Dichos riesgos hacen parte del riesgo operacional siempre y cuando no sean obligaciones de las partes y se materialicen durante la ejecución del contrato19. En general no son riesgos operacionales las especificaciones de materiales o servicios incorrectos, fallas en el embalaje, manipulación, transporte o descarga del bien suministrado, insuficiencia en los proveedores, perdida o destrucción de los bienes a suministrar, daño, hurto o perdida de materiales o equipos para la ejecución del contrato, obtención o renovación de licencias o permisos, entre otros.

Para reducir la incidencia de este tipo de riesgos, es necesario contar durante la etapa de estructuración de los contratos con los estudios respectivos y adelantar actividades que permitan contar con un adecuado nivel de información sobre las especificaciones de los diferentes objetos contractuales, con el fin de fortalecer el análisis de costos, lo cual reduce los factores de riesgos que inciden sobre el contrato.

*4. **Riesgos Financieros**: Este riesgo tiene dos componentes básicos: el riesgo de consecución de financiación o riesgo de liquidez, y el riesgo de las condiciones financieras.*

El primero se refiere a la dificultad de conseguir los recursos financieros, ya sea en el sector financiero o el mercado de capitales, para lograr el objetivo del contrato. El segundo hace referencia a los términos financieros de dichos recursos, entre estos encontramos plazos, tasas, garantías, contragarantías, refinanciaciones entre otros.

*5. **Riesgos Regulatorios**: Son los posibles cambios regulatorios o reglamentarios que siendo previsibles, afecten el equilibrio contractual. Por ejemplo, cambios en las tarifas, mercados regulados, cambios en los regímenes especiales (regalías, pensional), designación de zonas francas, planes de ordenamiento territorial, expedición de normas de carácter técnico o de calidad, entre otros.*

*6. **Riesgos de la Naturaleza**: Son los eventos causados por la naturaleza sin la intervención o voluntad del hombre, que aunque pueden ser previsibles por su frecuencia o diagnóstico están fuera del control de las partes. Para la determinación de su existencia y/o previsibilidad, se podrá acudir a las autoridades públicas o entidades competentes en la recopilación de datos estadísticos o fuentes oficiales (INSTITUTO AGUSTIN CODAZZI, INGEOMINAS, IDEAM, etc.)*

Para el ejercicio de tipificación, éstos se refieren a los hechos de la naturaleza que puedan tener un impacto sobre la ejecución del contrato, por ejemplo, los temblores, inundaciones, lluvias, sequias, entre otros, siempre y cuando los mismos puedan preverse.

*7. **Riesgos Ambientales**: Se refiere a las obligaciones que emanan de las licencias ambientales, de los planes de manejo ambiental, de las condiciones ambientales o ecológicas exigidas y de la evolución de las tasas retributivas y de uso del agua. Por ejemplo, cuando durante la ejecución del contrato se configuren pasivos ambientales causados por mala gestión de la licencia ambiental y/o el plan de manejo ambiental o el costo de las obligaciones ambientales resulte superior al estimado no siendo imputables a las partes.*

*8. **Riesgos Tecnológicos**: Se refiere a eventuales fallos en las telecomunicaciones, suspensión de servicios públicos, advenimiento de nuevos desarrollos tecnológicos o estándares que deben ser tenidos en cuenta para la ejecución del contrato, así como la obsolescencia tecnológica.*

Una vez hecha la clasificación por tipo de riesgo se recomienda hacer una definición concreta de cada uno de los riesgos que se incluyan, conforme al lenguaje común de los mismos"

En cuanto a la asignación de riesgos el documento recomienda la siguiente asignación:

***Riesgos Económicos**: Se recomienda que por regla general y bajo la premisa de contar con información suficiente y con las condiciones necesarias para llevar a cabo el objeto contractual, el riesgo se traslade al contratista en atención a su experticia en el manejo y posibilidad de administración efectiva de los riesgos económicos. Desde luego, ello no podrá hacerse en relación con riesgos que el mismo no pueda controlar, como condiciones macroeconómicas no previsibles, las cuales por ser imprevisibles escaparían de la órbita de aplicación del artículo 4 de la Ley 1150 de 2007.*

***Riesgos Sociales o Políticos**: Se recomienda que por regla general el riesgo previsible de esta naturaleza lo asuma la entidad contratante que, en atención a su condición, se presume que cuenta con un manejo y posibilidad de administración efectiva del mismo. De manera excepcional se puede trasladar el riesgo cuando, por ejemplo, existan mecanismos de cobertura en el mercado.*

***Riesgo Operacional**: Por regla general y bajo la premisa de contar con información suficiente, los riesgos operacionales se transfieren al contratista, en la medida en que cuenta con mayor experiencia y conocimiento de las variables que determinan el valor de la inversión y tendrá a su cargo las actividades propias del contrato. En aquellos contratos donde se presente un alto componente de complejidad técnica, las entidades estatales pueden considerar la posibilidad de utilizar como mecanismo de mitigación el Otorgamiento de garantías parciales para cubrir eventuales sobrecostos asociados a la complejidad identificada.*

***Riesgos Financieros**: Se recomienda que el riesgo se traslade al contratista por regla general y bajo la premisa de contar con información suficiente. En atención a su experticia en la consecución y estructuración de los recursos necesarios, se presume que cuenta con un manejo y posibilidad de administración efectiva de los riesgos financieros.*

***Riesgos Regulatorios**: Se recomienda que, por regla general, el riesgo lo asuma la parte que cuenta con un manejo y posibilidad de administración efectiva de los riesgos regulatorios por su naturaleza y en virtud de las normas propias de cada regulación.*

***Riesgos de la naturaleza**: Siempre y cuando existan formas de mitigación al alcance del contratista, los riesgos de la naturaleza deben ser trasladados al mismo.*

***Riesgo Ambiental**: La asignación del riesgo ambiental depende de la especificidad de cada proceso, por ejemplo:*

- ✓ *Cuando se cuente con licencia ambiental debidamente ejecutoriada y/o plan de manejo ambiental, antes del cierre de la licitación, el contratista asumirá los costos implícitos en el cumplimiento de las obligaciones definidas en dicha licencia y/o plan de manejo ambiental.*
- ✓ *Cuando se cuente con licencia ambiental debidamente ejecutoriada antes del cierre de la licitación y ésta sea modificada por solicitud del contratista, él asumirá los costos que implique esta modificación.*
- ✓ *El riesgo de que, durante la ejecución, la operación y el mantenimiento de las obras, se configuren pasivos ambientales causados por el incumplimiento o la mala gestión de la licencia ambiental y/o el plan de manejo ambiental será asumido por el contratista.*
- ✓ *Cuando no se cuente con licencia ambiental debidamente ejecutoriada y/o plan de manejo ambiental, antes del cierre de la licitación, los costos por obligaciones ambientales se deberán estimar y prever en los contratos acorde con la naturaleza y magnitud del objeto contractual. En estos casos la entidad estatal podrá asumir el riesgo de que los costos por obligaciones ambientales resulten superiores a lo estimado.*
- ✓ *Cuando por la naturaleza del proyecto no se requiera licencia ambiental, los costos para realizar un adecuado manejo ambiental se deben estimar y prever en los contratos acorde con la naturaleza y magnitud del proyecto. En estos casos, la entidad estatal podrá asumir el riesgo por los costos de las obligaciones adicionales resultantes de la exigencia de un plan de manejo posterior al cierre de la licitación, sólo cuando la exigencia no surja del mal manejo ambiental del proyecto.*

***Riesgos Tecnológicos**: Se refiere a eventuales fallos en las telecomunicaciones, suspensión de servicios públicos, advenimiento de nuevos desarrollos tecnológicos o estándares que deben ser tenidos en cuenta para la ejecución del contrato, así como la obsolescencia tecnológica.*

El sector del objeto del Proceso de Contratación y su mercado: El cual encuentra su estudio de análisis en el documento denominado Análisis del Sector, el cual hace parte integral del presente Estudio Previo.

La normativa aplicable al objeto del Proceso de Contratación: Constitución Política, Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, Decreto 019 de 2012, Decreto 1082 de los 2015 y demás normas que regulan el procedimiento en materia de contratación estatal.

Experiencia propia y de otras Entidades Estatales en Procesos de Contratación del mismo tipo: La presente se encuentra plenamente identificada en el acápite denominado Análisis del Mercado del presente Estudio Previo.

Tomando como referencia la práctica y desarrollo de los diferentes procesos de contratación en vigencias anteriores, los riesgos identificados por otras entidades y proponiendo planes de acción- tratamiento que mermen dichas circunstancias y permitan garantizar el cumplimiento de la finalidad que persigue el proceso contractual.

Al respecto, la entidad establece la clasificación del riesgo según su clase, su fuente, la etapa del proceso de contratación y su tipo:

Clase	General
	Específico
Fuente	Interno
	Externo
Etapa	Planeación
	Selección
	Ejecución
Tipo	Riesgo económico
	Riesgo Social o Político
	Riesgos Operacionales
	Riesgos Financieros
	Riesgos Regulatorios
	Riesgos de la Naturaleza
	Riesgos Ambientales
	Riesgos Tecnológicos

Evaluar y Calificar Los Riesgos

Una vez definido lo anterior, la entidad procede a evaluar los riesgos identificados estableciendo el impacto de los mismos frente al logro de los objetivos del proceso y la probabilidad de ocurrencia del evento, atendiendo a lo dispuesto en la siguiente tabla:

	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 circunstancias)	5

Posteriormente, se realiza la calificación cualitativa del riesgo, y la calificación monetaria, la cual corresponde a la estimación de los sobrecostos ocasionados por la ocurrencia del riesgo como un porcentaje del valor total del presupuesto del contrato.

IMPACTO					
Calificación Cualitativa	Obstruye la ejecución del contrato de manera intranscendente	Dificulta la ejecución 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 Monetaria		Los sobre costos no representan más del uno por ciento (1%) del 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 (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5

A continuación, se sumaron las valoraciones de probabilidad e impacto para obtener la valoración total del riesgo:

IMPACTO						
Calificación Cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intranscendente	Dificulta la ejecución 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 Monetaria		Los sobre costos no representan más del uno por ciento (1%) del 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 (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más de treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5
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 ocurir)	4	5	6	7	8	9
Casi Cierto (Ocurre la mayoría de las circunstancias)	5	6	7	8	9	10

Con la información anterior, la valoración completa del riesgo permite establecer su categoría:

Valoración del Riesgo	Categoría
8,9 y 10	Riesgo Extremo
6 y 7	Riesgo Alto
5	Riesgo medio
2,3,4	Riesgo Bajo

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción (Qué puede pasar y, cómo puede ocurrir)	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración del riesgo	Categoría	¿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	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 ¿Cuándo?
1	GENERAL	EXTERNO	SELECCION	OPERACIONAL	Que sea tardía la presentación de las garantías para la legalización del contrato y/o convenio	No cumplimiento de los plazos establecidos para legalización del contrato y en consecuencia demora en el inicio de ejecución del mismo.	3	2	5	RIESGO MEDIO	CONTRATISTA	Oficiar al proponente seleccionado a fin de que constituya las garantías establecidas, concediéndole termino perentorio, de no hacerlo declarar el incumplimiento del contrato y liquidarlo unilateralmente.	2	1	3	RIESGO BAJO	NO	OFICINA DE CONTRATACIOM	DESDE LA SELECCIÓN DEL CONTRATISTA	EN LA LEGALIZACION DEL CONTRATO	Seguimiento a las fechas establecidas como perentorias para la realización de los trámites de legalización.	En el perfeccionamiento del contrato
2	GENERAL	EXTERNO	CONTRATACION	OPERACIONAL	Riesgo asociado a los reclamos de terceros sobre la selección del oferente que retrasen el perfeccionamiento del contrato y/o convenio	Retrasos para la adjudicación del contrato y/o celebración del mismo.	3	1	4	RIESGO BAJO	CONTRATISTA Y MUNICIPIO	Atención y respuesta oportuna de los riesgos con las respectivas contingencias	3	1	4	RIESGO BAJO	NO	SECRETARIA DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y GESTION DEL RIESGO Y//O SUPERVISOR	EN LA ADJUDICACION DEL CONTRATO	PEREFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO	Contingencias para los riesgos que se puedan presentar.	Cuando se suceden los riesgos
3	GENERAL	EXTERNO	CONTRATACION	OPERACIONALES	El contratista no firme el contrato y/o convenio	Retraso en el inicio del contrato, lo que conlleva a incumplimiento de la ejecución del proceso	2	3	5	RIESGO MEDIO	CONTRATISTA	exigencia la firma de la aceptación del contrato	1	1	2	RIESGO MEDIO	NO	SECRETARIA DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y GESTION DEL RIESGO	ANTES DE LA EJECUCION DEL CONTRATO	DESPUES DE LA ACEPTACION DEL CONTRATO	Exigencia de la legalización y Supervisión constante del contrato	Fechas establecidas en el cronograma de actividades del proceso de selección

Ing. MARIO URIBE CORREA
Secretario de Desarrollo e Industria Municipal

	NOMBRES Y APELLIDOS	FIRMA	FECHA
Proyectó y elaboro	Ing. JENNER TORRES P. Profesional ejecutor EMPLEAMOS CTA.		29-10-2026
aprobó	Ing. MARIO URIBE CORREA		29-10-2026
Los arriba Firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad lo presentamos para firma.			