

Estimación de Riesgos - Metodología Valor esperado del Riesgo

CONCURSO DE

	Iniciar
Valor (pesos de dic 2013)	4,105,641,708.00
	Escenario CONPES 3714
	Medio

	Clase	Fuente	Etapas	Tipo de Riesgo	Descripción	Asignación	Efecto
1	General	Externo	Planeación	Planeación	La modalidad de contratación adecuada		Mayores Costos y Plazos
2	Específico	Externo	Planeación	Planeación	Libre competencia, transparencia y equidad	Público	Mayores Costos y Plazos

3	Específico	Externo	Planeación	Planeación	Diseño del Proceso de Contratación	No Aplica	Mayores Costos y Plazos
4	Específico	Externo	Selección	Selección	Capacidad de selección	Público	Mayores Costos y Plazos
5	Específico	Externo	Selección	Selección	Colusión en el proceso	Público	Mayores Costos y Plazos

6	Específico	Externo	Contratación	Contratación	Firmas y garantías	Púb.- Priv.	Mayores Costos y Plazos
7	Específico	Externo	Contratación	Contratación	Retraso en el perfeccionamiento del contrato	Púb.- Priv.	Mayores Costos y Plazos
8	General	Externo	Ejecución	Operacional	Estimación inadecuada de los costos por el oferente	Privado	Mayores Costos

9	Específico	Externo	Ejecución	Planeación	Mayor costo por remuneración al personal	Privado	Mayores Costos y Plazos
10	Específico	Externo	Ejecución	Planeación	Disponibilidad del personal idóneo en el momento oportuno	Privado	Mayor costo

14	General	Externo	Ejecución	Planeación	Pérdida parcial o total de la información en medio digital por mal funcionamiento de los equipos o por la imposibilidad de continuar con uno de los miembros del equipo de trabajo.	Privado	Mayores costos
15	Específico	Externo	Ejecución	Operacional	Mayor costo por mayor valor de adquisición, mantenimiento o reposición de los equipos	Privado	Mayores costos

16	Específico	Externo	Ejecución	Operacional	Costos en la verificación y seguimiento del proyecto	Privado	Mayores costos
17	Específico	Externo	Ejecución	Tecnológico	Eventuales fallos en las telecomunicaciones y requisitos de nuevos desarrollos tecnológicos o estándares que deben ser tenidos en cuenta para la ejecución del contrato	Privado	Mayores costos

18	General	Externo	Contratación	Financiación	Liquidez del oferente para garantizar la continuidad y cumplimiento del contrato.	Privado	Mayores costos
19	General	Externo	Ejecución	Regulatorio	Cambios en normatividad	Púb. - Priv.	Mayores costos
20	General	Externo	Ejecución	Social - Político	Eventos Asegurables	Privado	
21	General	Externo	Ejecución	Social - Político	Eventos no Asegurables	Público	

Proyectó: Lester Daniel Guarín

Revisó: Daniel Francisco Tenjo Suarez - Gerente Proyectos Carretero 1

Jenifer Bustamante/ Glausy Quiñones - Vicepresidencia de Planeación, Riesgos y entorno

*Vistos buenos con relación a la verificación de ajuste del ejercicio a lineamientos de política de riesgo establecidos en los documentos que rigen la materia. El ejercicio de estimación (cualitativa y cuantitativa) de riesgos es desarrollado por el equipo de trabajo de la Entidad.
Nota: Cabe aclarar que no obstante que la Entidad realiza el ejercicio de tipificación, estimación y asignación de riesgos, es obvio que los oferentes analizan y realizan su propia estimación de riesgos, la cual debe entenderse reflejada en la oferta económica que presenta para hacerse adjudicatario(s) del contrato.

Las estimaciones que se presentan en esta matriz representan un ejercicio de referencia que no podrá ser tomado como base para el derecho a reembolso de costos o reconocimientos adicionales.

<p>El diseño del Proceso de Contratación no permite satisfacer las necesidades de la Entidad Estatal, cumplir su misión y/o no es coherente con el cumplimiento de sus objetivos y metas.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Medio-Alto</p>	<p>1. En los Estudios Previos se deja definida la necesidad de la contratación de una nueva interventoría.</p>
<p>Falta de capacidad de la Entidad Estatal para promover y adelantar la selección del contratista, incluyendo el riesgo de seleccionar aquellos que no cumplan con la totalidad de los requisitos habilitantes o se encuentren incursos en alguna inhabilidad o incompatibilidad.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Medio-Alto</p>	<p>1. Los criterios de evaluación fueron adoptados a partir de los procesos de concursos de méritos abiertos de 4G. 2. Informe de evaluación jurídico y financiero. 3. Bitácora del proceso firmada por todas las áreas</p>
<p>Riesgo de colusión o de ofertas artificialmente bajas.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Bajo</p>	<p>1. El precio es global.El valor de la Oferta Económica no podrá exceder el valor del presupuesto oficial establecido. 2. Tanto en los criterios habilitantes como en los de calificación y desempate, no tienen mayor puntaje los que ofrezcan la oferta más baja (Estudios Previos). 3. Bitácora del proceso firmada por todas las áreas</p>

<p>Número de personal es mayor al propuesto por el oferente para cumplir con sus obligaciones contractuales y mayor permanencia del personal en el proyecto al inicialmente previsto, por obras no ejecutables o parcialmente ejecutables.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Alto</p>	<p>La entidad lo mitiga desde el proceso de publicación y socialización de los prepliegos en donde se incluye el presupuesto oficial, las cargas de trabajo, la metodología, obligaciones, alcance y contenido de informes a presentar por la interventoría durante el desarrollo del contrato, por lo tanto el privado conoce con antelación esta información.</p>
<p>El oferente deberá mantener a disponibilidad del proyecto, el personal idóneo en el momento requerido para la ejecución del contrato.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Medio-Alto</p>	<p>La entidad lo mitiga desde el proceso de publicación y socialización de los prepliegos en donde se incluye el presupuesto oficial, las cargas de trabajo, la metodología, obligaciones, alcance y contenido de informes a presentar por la interventoría durante el desarrollo del contrato, por lo tanto el privado conoce con antelación esta información.</p>

<p>El oferente tiene a su cargo asumir a su costo y riesgo el cumplimiento de los procesos, procedimientos, parámetros, sistemas de información y tecnológicos y cualquier efecto negativo derivado de fallas en los mismos que afecten el cumplimiento del objeto del contrato.</p>	<p>Medio-Bajo</p>	<p>Medio-Alto</p>	<p>Los procesos, procedimientos, parámetros, sistemas de información y tecnológicos corresponde a lo descrito en el documento denominado Metodología y Plan de cargas.</p>
<p>Durante la ejecución del proyecto se deben programar visitas técnicas, las cuales pueden no ser efectivas en la medida en que no se logran los objetivos, siendo necesario realizar una reprogramación de estas, lo que puede generar un mayor costo.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Medio-Bajo</p>	<p>1. En los Estudios Previos se definen los perfiles idóneos para los profesionales de la interventoría. 2. De acuerdo con las cargas de trabajo, el Interventor debe programar las visitas de su personal directivo para que estas sean efectivas.</p>
<p>La cantidad de equipos es mayor a la prevista para cumplir por parte del oferente con sus obligaciones contractuales.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Medio-Alto</p>	<p>La cantidad de equipos esta definida en el Plan de Cargas y la Metodología y son los minimos necesarios para llevar a cabo la labor de control.</p>

<p>Mayor costo por la realización de mediciones adicionales de los indicadores para entrega de producto, así como los demás indicadores asociados al seguimiento del oferente, en el evento en que los resultados reportados por la misma requieran ser realizados nuevamente.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Bajo</p>	<p>1. Desde el proceso de publicación y socialización de los prepliegos en donde se incluye el presupuesto oficial, las cargas de trabajo, los equipos, la metodología (índice de estado, delfectometría entre otros.), obligaciones, alcance y contenido de informes a presentar por la interventoría durante el desarrollo del contrato, por lo tanto el privado conoce con antelación esta información. 2. Establecer contratos debidamente elaborados con Subcontratos y proveedores.</p>
<p>El oferente tiene a su cargo asumir a su costo y riesgo en caso de presentarse la necesidad de implementar nuevos desarrollos tecnológicos para el cumplimiento del objeto del contrato.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Medio-Bajo</p>	<p>1. La entidad lo mitiga desde el proceso de publicación y socialización de los prepliegos en donde se incluye el presupuesto oficial, las cargas de trabajo, los equipos, la metodología (índice de estado, delfectometría entre otros.), obligaciones, alcance y contenido de informes a presentar por la interventoría durante el desarrollo del contrato, por lo tanto el privado conoce con antelación esta información. 2. La entidad no se encuentra solicitando ningún software específico que por cuenta de desarrollo de nuevas tecnologías, incremente los costos.</p>

<p>El contratista deberá contar con la liquidez y fortaleza financiera que le permita llevar a cabo el cumplimiento del objeto del contrato.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Medio-Alto</p>	<p>1. En los Estudios Previos y Pliegos, se establecieron los indicadores de liquidez y capacidad financiera de los oferentes. 2. Informe de evaluación jurídico-financiera de la propuesta.</p>
<p>Se refiere a cambios adversos en los resultados del oferente debido a cambios regulatorios, administrativos y legales tales como nuevos impuestos y modificación a la normatividad aplicable al proyecto.</p>	<p>Bajo</p>	<p>Medio-Alto</p>	<p>Todos los impuestos, tasas y contribuciones legalmente vigentes, así como los demás costos tributarios y de cualquier otra naturaleza que apliquen para la celebración, legalización y ejecución del contrato corren por cuenta del consultor, y en este sentido los proponentes deberán tener en cuenta este aspecto en la preparación de su oferta. 2. En los Estudios Previos y Pliegos, se estableció en la Forma de Pago, que el valor incluye IVA e impuestos.</p>
<p>Garantías y Polizas</p>			<p>1. Seguimiento jurídico al perfeccionamiento de la adición y sus garantías</p>
<p>Eventos de fuerza mayor, fenomenos naturales, conflictos publicos</p>			<p>1. Seguimiento del supervisor a los eventos de fuerza mayor. 2. Información oportuna de eventos de fuerza mayor de parte de la interventoría.</p>

documentos Conpes
del proyecto.
obligación de los
asenta para efectos

para reclamaciones futuras ni dará

		Impacto	
Calificación Cualitativa		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.
Calificación Monetaria		Los sobrecostos no representan más del 5% del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco (5%) y el quince por ciento (15%)
Categoría		Menor	Moderado
Valoración		1	2
Probabilidad	Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	1	2
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	2	3
	Probable (probablemente va a ocurrir)	3	0
	Casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	4	0

Valoración del riesgo	Categoría
7 y 8	Riesgo extremo
5 y 6	Riesgo alto
4	Riesgo medio
2 y 3	Riesgo Bajo

Número de riesgos	18
-------------------	----

Acto	
Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aún así permite la consecución del objeto contractual.	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual.
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%)
Mayor	Catastrófico
3	4
10	2
1	0
0	0
0	0