

Denominación del bien o servicio		Prestar el servicio de suministro de alimentos para la Sede de la Dirección General del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.													Anexo #	1						
															Fecha	10/10/2019						
Elaborado de conformidad con la metodología propuesta por la Agencia Nacional para la Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, detallada en el "Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Proceso de Contratación", fuente: <a href="http://www.colombiacompra.gov.co/es/manuales-y-documentos-tipo">http://www.colombiacompra.gov.co/es/manuales-y-documentos-tipo</a> , disponible en internet, fecha de consulta 23 de enero de 2016.																						
No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción (Qué puede pasar y, como 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 la ejecución del contrato?	Responsable por implementar el tratamiento	A partir de cuándo se inicia el tratamiento	Cuándo se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración del riesgo	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	General	Interno	Planeación	Riesgos Operacionales	Recopilación de la información para la prestación del servicio sin tener en cuenta las necesidades reales del ICBF.	Prestación del servicio de manera ineficiente.	4=Probable	4= Mayor	6	Riesgo Extremo	Comitente Comprador	Analizar las necesidades de los servidores públicos ICBF que laboran en (SDG)	3=Posible	3= Moderado	4	Riesgo Bajo	Si	Comitente Comprador	En la etapa de recolección de información.	Al entregar las Fichas Técnicas de Condiciones.	El Comitente comprador será el encargado de realizar la recopilación de la información.	Cada vez que se requiere un nuevo estudio.
2	General	Interno	Planeación	Riesgos Financieros	Contar con un estudio de mercado del sector que no cubra la totalidad de las necesidades estimadas para la prestación de un servicio.	Fallas en la prestación del servicio por déficit en la financiación.	4=Probable	4= Mayor	6	Riesgo Extremo	Comitente Comprador	"Analizar las necesidades de los servidores públicos ICBF que laboran en (SDG), para elaborar la FCT conforme con las necesidades reales de la Entidad.	3=Posible	3= Moderado	6	Riesgo Alto	Si	Comitente Comprador	Desde la Elaboración de FCT	Al entregar los estudios de mercado.	El Comitente comprador será el encargado de realizar el estudio de mercado.	Cada vez que se requiere un nuevo estudio del sector.
3	General	Externo	Ejecución	Riesgos Regulatorios	Modificaciones del régimen tributario que implique afectación a la ejecución del contrato y la prestación del servicio.	Desequilibrio de la ecuación contractual.	3=Posible	2= Menor	5	Riesgo Medio	Comitente Vendedor	Modificación del contrato, adecuando a la nueva reglamentación expedida por el Gobierno Nacional.	1= Bajo	2= Menor	3	Riesgo Bajo	No	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	Inicio de la ejecución del contrato	Al finalizar la ejecución.	El Comitente Vendedor será el encargado de realizar el monitoreo y asegurar los precios establecidos en la oferta económica	Cada vez que se modifique el régimen Tributario
4	General	Externo	Ejecución	Riesgos Regulatorios	Riesgo por cambios en el régimen laboral colombiano que afecte la ejecución del contrato y la prestación del servicio.	Desequilibrio de la ecuación contractual.	3=Posible	2= Menor	5	Riesgo Medio	Comitente Vendedor	Modificación del contrato, adecuando a la nueva reglamentación expedida por el Gobierno Nacional.	1= Bajo	2= Menor	3	Riesgo Bajo	No	Comitente Vendedor	Inicio de la ejecución del contrato	Al finalizar la ejecución.	El Comitente Vendedor debe actualizar constantemente los planes de contingencia y mantenerlos actualizados en cuanto a la regulación del régimen laboral colombiano	Cada vez que se modifique el régimen Laboral Colombiano
5	General	Externo	Ejecución	Riesgos Sociales o Políticos	Situaciones de orden público que impida el ingreso de alimentos a la Entidad y no puedan prestar el servicio a tiempo	Demoras en la ejecución del objeto contractual.	1= Bajo	2= Menor	3	Riesgo Bajo	Comitente Vendedor	Reducir las consecuencias a través de planes de contingencia.	1= Bajo	1= Insignificante	2	Riesgo Bajo	Si	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	Inicio de la ejecución del contrato	Al finalizar la ejecución.	El Comitente Vendedor debe tener un plan de emergencias en el cual se contemplan situaciones de orden público, y debe mantener la información actualizada.	Cada vez que se realice la prestación del servicio.
6	General	Externo	Ejecución	Riesgos de la Naturaleza	Eventos de la naturaleza fuera del control de las partes que impidan continuar con la ejecución del contrato temporal o definitivamente.	Suspensión de la ejecución del objeto contractual.	1= Bajo	4= Mayor	5	Riesgo Medio	Comitente Vendedor	Reducir las consecuencias a través de planes de contingencia y mitigación	1= Bajo	2= Menor	3	Riesgo Bajo	Si	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	Inicio de la ejecución del contrato	Al finalizar la ejecución.	El Comitente Vendedor debe tener un plan de emergencias en el cual se contemplan todas las situaciones de la naturaleza, y debe mantener la información actualizada.	Cada vez que se realice la prestación del servicio.
7	General	Externo	Ejecución	Riesgos Económicos	Riesgo en el incremento sustancial de los precios de la materia prima.	Desequilibrio económico del contrato.	3=Posible	2= Menor	5	Riesgo Medio	Comitente Vendedor	Conforme con lo señalado en la ficha de condiciones técnicas, el Comitente comprador ajustará anualmente los precios por alimentos, conforme con las variaciones del SMMLY y del grupo de alimentos del IPC y la fórmula en la FCT.	1= Bajo	1= Insignificante	2	Riesgo Bajo	Si	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	Inicio de la ejecución del contrato	Al finalizar la ejecución.	Realizar proyecciones futuras con un porcentaje donde se contemplan modificaciones de los precios presentados.	Una vez en la entrega de los precios
8	Específico	Externo	Ejecución	Riesgos Operacionales	A pesar de que se esté haciendo el mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos necesarios para la preparación de alimentos, se presente fallas en los mismos.	Dificultad en el cumplimiento a cabalidad en la ejecución del contrato.	3=Posible	2= Menor	5	Riesgo Medio	Comitente Vendedor	Contar con planes de contingencia para este tipo de eventualidades	1= Bajo	1= Insignificante	2	Riesgo Bajo	Si	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	Inicio de la ejecución del contrato	Al finalizar la ejecución.	Con la entrega de los soportes de los mantenimientos	Permanente
9	Específico	Externo	Ejecución	Riesgos Operacionales	Mala gestión de residuos y desechos tóxicos.	Incumplimiento de las obligaciones del sistema de gestión de calidad.	1= Bajo	2= Menor	3	Riesgo Bajo	Comitente Vendedor	Capacitar al personal en BPM	1= Bajo	1= Insignificante	2	Riesgo Bajo	No	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	Inicio de la ejecución del contrato	Al finalizar la ejecución.	Con la entrega de los soportes y certificaciones de las obligaciones del Sistema de Gestión de Calidad	Mensual
10	Específico	Externo	Ejecución	Riesgos Operacionales	El promedio mensual de almuerzos fluctúa y el número efectivamente vendido puede ser menor o mayor al esperado.	Desequilibrio económico.	1= Bajo	2= Menor	3	Riesgo Bajo	Comitente Vendedor	Prestar un excelente servicio para atraer al personal	1= Bajo	1= Insignificante	2	Riesgo Bajo	No	Comitente Vendedor	Inicio de la ejecución del contrato	Al finalizar la ejecución.	El Comitente Vendedor debe mantener una relación constante con el Comitente Comprador y crear un plan de seguimiento en cual cuente con controles e indicadores de gestión	diaria
11	General	Interno	Ejecución	Riesgos Económicos	Colusión en la operación	La Ficha Técnica de Negociación no logra condiciones competitivas	3=Posible	4= Mayor	7	Riesgo Extremo	BMC	Solidez en el Estudio de Mercado y retención de los documentos del Proceso teniendo en cuenta las condiciones de mercado	2= Improbable	3= Moderado	5	Riesgo Bajo	Si	BMC	En Planeación del proceso de Contratación	En la Adjudicación de la Ficha Técnica de Negociación	Revisando indicios de colusión en las ofertas y comunicaciones	Una sola vez

Denominación del bien o servicio		Prestar el servicio de suministro de alimentos para la Sede de la Dirección General del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.														Anexo #	1					
																Fecha	10/10/2019					
No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción (Qué puede pasar y, como 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 la ejecución del contrato?	Responsable por implementar el tratamiento	A partir de cuándo se inicia el tratamiento	Cuándo se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración del riesgo	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
12	General	Externo	Selección	Riesgos Operacionales	Declaratoria de desierta rueda selección	Demoras en el desarrollo del proceso de contratación	3=Posible	4=Mayor	7	Riesgo Extremo	BMC	Publicación para observaciones de la carta de intención, para que sea previamente de conocimiento por las sociedades comisionistas	2=Improbable	3=Moderado	5	Riesgo Bajo	Si	BMC	En Planeación del proceso de Contratación	En la Adjudicación de la Ficha Técnica de Negociación	Revisando indicios de colusión en las ofertas y comunicaciones	Una sola vez
13	General	Externo	Ejecución	Riesgos Regulatorios	Cambios en los tributos aplicables	Afectación de las condiciones económicas de la Ficha Técnica de Negociación	2=Improbable	3=Moderado	6	Riesgo Extremo	BMC	Estipulación contractual que permite revisar precios frente a modificaciones en tributos aplicables	2=Improbable	2=Menor	4	Riesgo Bajo	No	Comitente Vendedor	Con la elaboración de la cotización	Con la terminación del Contrato	Supervisando la evolución de los indicadores	Durante la elaboración de la cotización y la ejecución del Contrato
14	General	Interno	Ejecución	Riesgos Operacionales	Terminación anticipada de la Ficha Técnica de Negociación con un COMITENTE VENDEDOR	No cubrimiento de la demanda asignada a ese segmento	3=Posible	5=Catástrofe	8	Riesgo Extremo	BMC	Solidez en el Estudio de Mercado y en los requisitos habilitantes	2=Improbable	4=Mayor	6	Riesgo Bajo	Si	BMC	En la redacción de los documentos del proceso	La del vencimiento del plazo de la Ficha Técnica de Negociación	En la administración de la Ficha Técnica de Negociación	Permanente
15	General	Interno	Ejecución	Riesgos Operacionales	Baja participación de los proponentes	Poca competencia en la operación principal o segmentos desiertos	2=Improbable	4=Mayor	6	Riesgo Bajo	BMC	Socialización de la Ficha Técnica de Negociación. Diseño estrategia con equipo de comunicaciones	1=Raro	3=Moderado	4	Riesgo Bajo	No	BMC	Desde la planeación del proceso de contratación	A la firma de la Ficha Técnica de Negociación	Revisando la participación por segmento	Permanente durante la etapa de selección.
16	General	Externo	Ejecución	Riesgos Operacionales	Demora en el pago	Disminución del flujo de caja del COMITENTE VENDEDOR	3=Posible	2=Menor	5	Riesgo Extremo	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	Entrega de los soportes necesarios para realizar el pago	2=Improbable	2=Menor	4	Riesgo Bajo	No	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	En la redacción de los documentos del proceso	Liquidación de la Ficha Técnica de Negociación	Seguimiento en la ejecución del contrato de Ficha Técnica de Negociación	Permanente
17	Específico	Externo	Ejecución	Riesgos Operacionales	Daños ocasionados por el COMITENTE VENDEDOR de la Ficha Técnica de Negociación a la propiedad del operador logístico	BMC resulte afectado como tercero civilmente responsable	1=Raro	3=Moderado	4	Riesgo Bajo	Comitente Vendedor	Estipulación en los documentos del proceso que establezca la responsabilidad del COMITENTE VENDEDOR por los daños ocasionados a las instalaciones del distribuidor.	1=Raro	1=Insignificante	2	Riesgo Bajo	No	BMC	En la redacción de los documentos del proceso	Vencimiento en el plazo de la Ficha Técnica de Negociación.	Verificación de la estipulación en los documentos del proceso.	Durante la elaboración y revisión de los documentos del proceso.
18	Específico	Externo	Ejecución	Riesgos Operacionales	Enfermedades causadas a los usuarios del servicio por alimentos en mal estado entregados en el establecimiento.	Afectación de salud de los usuarios del servicio	4=Probable	5=Catástrofe	9	Riesgo Extremo	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	(i)Adelantar procesos de seguimiento por parte del COMITENTE VENDEDOR y apoyo de la supervisión. (ii) Sanciones al COMITENTE VENDEDOR que desincentiven la entrega de alimentos que no cumplen con las condiciones de calidad e inocuidad requeridas.	2=Improbable	5=Catástrofe	7	Riesgo Extremo	Si	Comitente Comprador / Comitente Vendedor	En la redacción de los documentos del proceso	Vencimiento en el plazo de la Ficha Técnica de Negociación.	Supervisión	Permanente durante la ejecución de la orden de compra