 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

Villavicencio, 01 marzo de 2023.

Doctor:

CHARLES ROBIN AROSA CARRERA

Ordenador del gasto

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

Ciudad.

En cumplimiento del Acuerdo Superior No. 027 de 2020 Estatuto General de Contratación y la Resolución Rectoral No. 0685 de 2021, me permito presentar ante usted el **ESTUDIO DEL SECTOR** para llevar a cabo la presente contratación.

1. INTRODUCCIÓN: CONTRATO DE COMPRAVENTA – CONVOCATORIA PRIVADA

La universidad de los Llanos tiene como propósito dar cumplimiento a lo definido en el literal j) artículo 27. **Estudio del sector** para la convocatoria privada, de la Resolución Rectoral No. 0685 de 2021 “Por medio de la cual se adopta el Manual de Contratación de la Universidad de los Llanos, y se derogan las Resoluciones 2661 de 2011, 2079 de 2014 y 2588 de 2015”.

El estudio del sector que refiere el proceso contractual establece el deber de las instituciones en analizar el sector relativo al objeto de contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de Riesgo. Este análisis es necesario para conocer los aspectos relacionados con el objeto del proceso de contratación, exponiendo el mercado del bien, obra o servicio que se pretende adquirir, de manera que esta información sirve para diseñar los lineamientos y factores de referencia que se van a sugerir, en cumplimiento de los principios de eficacia, eficiencia, economía y promoción de la competencia.

La Universidad de los Llanos creada mediante Ley 8 de 1974 y Decreto 2513 de 1974, inicia sus labores en 1975 con 5 programas académicos: Ing. Agronómica, Medicina Veterinaria y Zootecnia, Enfermería y las licenciaturas de Matemáticas y Física y Ciencias Agropecuarias, con una cobertura de 285 estudiantes. Actualmente cuenta con 16 programas de grado, 24 programas de posgrados, 5.913 estudiantes, 812 profesores y 546 trabajadores administrativos, que disponen principalmente de dos campus para desarrollar las actividades: Barcelona con 43 hectáreas de extensión y San Antonio con 3 hectáreas de extensión.


El proceso de gestión de bienes y servicios, contempla el apoyo de tres dependencias: Vicerrectoría de Recursos Universitarios, Unidad de Almacén y Oficina de Servicios Generales, las cuales trabajan conjuntamente para el logro del cumplimiento de los objetivos misionales y de apoyo. La Oficina de Servicios Generales, brinda apoyo en cuanto a la programación de vehículos a prácticas, ejecución de planes de mantenimiento preventivo y correctivo de infraestructura, así como atención a necesidades que surgen del quehacer administrativo de la Universidad.

Para tal efecto, cuenta con el plan de mantenimiento preventivo y correctivo de la infraestructura física el cual busca establecer los lineamientos para ofrecer servicios de excelencia académica, mediante instalaciones funcionales e innovadoras, atendiendo los estándares de calidad, involucra a todas las dependencias de la Universidad y aplica para todos los espacios y edificios para apoyar el cumplimiento de la misión de la Universidad, indicando los aspectos técnicos y metodológicos a considerar en cada actividad, la frecuencia y los responsables de su ejecución, así como el cronograma de actividades de mantenimiento.

Dicha guía establece las actividades de mantenimiento preventivo y unas recomendaciones específicas de los mantenimientos de fontanería, baterías sanitarias, canales, bajantes y cunetas, aseo, mantenimiento de piscinas, mantenimiento de campos deportivos, poda de árboles, disposición de residuos sólidos, agua residual y potable, jardinería, servicio de guadañadora en zonas verdes, mantenimiento eléctrico, pintura, carpintería, revestimiento, cubiertas y techos, estanques piscícolas.

Por otra parte, el mantenimiento preventivo corresponde a las acciones y labores que se deben realizar con el propósito de renovar recuperar, reparar o restaurar daños o deterioros ocasionados por el uso moral, por falta de mantenimiento predictivo, recurrente y preventivo, por el desgaste natural por accidentes, usos inadecuados y otros factores.

Dichos lineamientos se ven reflejados en la adopción de la guía de mantenimiento, la cual cubre todas las áreas de las sedes académicas en los campus de Barcelona, San Antonio, el Emporio, Granada e Idiomas donde se establecen la mayoría de los

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

procedimientos y mecanismos necesarios para realizar las tareas de mantenimiento preventivo y correctivo de la planta física de la Universidad.


La oficina de Servicios Generales, cuenta con treinta y cinco (35) personas de planta y personas por contrato de prestación de servicios, para cubrir servicios de aseo, celaduría, mantenimiento, oficios varios, eléctrico, jardinería, conducción, plomería, y administrativo y con el propósito de asegurar la atención a los requerimientos de mejoramiento locativos básicos en las sedes de la Universidad, se hace necesario contar con elementos de ferretería tales como acoples, pintura, anticorrosivos, cemento, chazos, estucos, flotadores de tanques, grifería, hidrolavadoras, limpiador PVC, llave lavamanos, nylon, resina, rodillo, sellador, silicona, taladro, tejas, vinilo, yoyo, entre otros, y elementos eléctricos tales como bombillos, balas led, tacos, multitomas, interruptores, cintas aislantes, conectores, cable de tipo THHN, fusibles, reflectores, entre otros, que permitan asegurar el cumplimiento de las actividades académico – administrativas de forma eficiente y eficaz.

Es por ello, que se hace necesario contratar un tercero que suministre elementos de ferretería y eléctricos para dar cumplimiento al plan y guía de mantenimiento de infraestructura física, y de este modo poder satisfacer las necesidades que surjan, y no obstaculizar las labores cotidianas de la Universidad.

Por lo anterior, la Vicerrectoría de Recursos Universidad y Servicios Generales con el fin de atender de forma oportuna la necesidad presentada, se solicita llevar a cabo la presente contratación **ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS DE FERRETERIA Y ELÉCTRICOS PARA LOS DIFERENTES MANTENIMIENTOS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS.**

2. ASPECTOS GENERALES

ENTIDAD CONTRATANTE	UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	
DEPENDENCIA ORIGEN DE LA NECESIDAD	VICERRECTORIA DE RECURSOS UNIVERSITARIOS	
OBJETO A CONTRATAR	ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS DE FERRETERIA Y ELÉCTRICOS PARA LOS DIFERENTES MANTENIMIENTOS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS.	
MODALIDAD DEL PROCESO	CONVOCATORIA PRIVADA	
PLAZO DE EJECUCIÓN	CINCO (05) MESES CALENDARIO O HASTA AGOTAR PRESUPUESTO	
LUGAR DE EJECUCIÓN	KM 12 vía a Puerto López, vereda Barcelona, Villavicencio – Meta, Universidad de los Llanos, Campus Barcelona.	
VALOR DEL PROCESO A CONTRATAR	DOSCIENTOS TREINTA Y NUEVE MILLONES NOVECIENTOS DIECISÉIS MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y SEIS PESOS M/CTE (\$239.916.836)	
CODIFICACIÓN UNSPSC DE LOS BIENES, OBRAS Y SERVICIOS.	30102400	Varillas
	30111600	Cemento y cal
	30131500	Bloques
	30131600	Ladrillos
	30131700	Azulejos y baldosas
	30151500	Bloques
	30151800	Materiales para revestimiento de paredes y exterior
	30161500	Materiales para acabados de paredes
	30161700	Suelos
	30181500	Porcelana sanitaria

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

	30181700	Grifos
	30191500	Escaleras y andamios
	31162800	Ferretería en general
	31211500	Pintura y tapa poros
	39101600	Lámparas y bombillas
	39101800	Componentes y accesorios de lámparas
	39101900	Balastos de lámparas y transformadores de lámparas

Tabla N°1. Aspectos generales del proceso a contratar

3. ANÁLISIS TÉCNICO:

Como aspectos técnicos, se requiere que los oferentes tengan capacidad competitiva en términos de experiencia consolidada. Así mismo, que cuenten con herramientas técnicas necesarias para el desarrollo de la labor objeto del presente proceso, práctica, profesionalismo y trayectoria que certifique experiencia, organización jurídica y cumplimiento de normas vigentes, garantizando que se cumpla con los factores requeridos.

De igual forma se requiere que los instrumentos requeridos para el suministro de los elementos sean idóneos, es decir, se debe garantizar las entregas requeridas en forma eficiente y eficaz; se debe contar con la capacidad instalada necesaria para suplir las necesidades del proceso. En concordancia, se pretende la capacidad y disponibilidad para el suministro y entrega de los materiales necesarios que se requieren que den el soporte, la garantía del cumplimiento, calidad y tiempo del objeto contratado.

Planificación financiera para comercios de ferretería en 2023: Elementos como la inflación, el ajuste del salario mínimo y los desafíos de la industria deben ser evaluados para lograr una planificación financiera efectiva en las empresas.

La principal acción o práctica que recomiendan los especialistas es la **planificación financiera** que permite determinar la totalidad de objetivos financieros.


Con la llegada de un año nuevo los empresarios deben organizar sus metas y presupuestos, esto hace parte de la planificación financiera de las empresas, para hacerla de una forma efectiva compartimos algunas recomendaciones: Atender las proyecciones del sector y de la economía

Si bien las empresas productivas en Colombia han demostrado una capacidad de en estos últimos años, con distintos retos a nivel internacional y local, según previsiones del Banco de la República, la economía colombiana crecerá apenas 0,5% en 2023, lo cual podría impactar la generación de empleo y la **capacidad de las empresas de hacer nuevas inversiones**.

Ante esto es importante ser consciente de la incertidumbre y la inflación. Estos son factores determinantes al momento de **crear presupuestos para la planeación estratégica**. Los expertos recomiendan no suponer porcentajes iguales para todos los gastos, ni que sean espejo de los porcentajes del 2022, será necesaria hacer una evaluación por rubro.

Otra práctica acertada sería la de formular escenarios posibles y planes de contingencia que ayuden a contar con soluciones alternativas ante la volatilidad y los cambios a gran escala, así como ante la posibilidad de no llegar a las metas ideales de negocio.

Las metas de 2022 quizás no sean las mismas para 2023, al **crear un nuevo plan financiero** se debe delimitar la dirección que tomará la compañía, para lograrlo de la mejor manera posible, los expertos recomiendan realizar un análisis detallado tomando la data generada por la organización para evaluar potenciales riesgos, áreas de oportunidad y nuevas ventanas de negocio.

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

Para plantear nuevos objetivos, se recomienda ser realista y fiel a la realidad, para esto es aconsejable monitorerar las cifras sectoriales, de la industria y del país.¹

De tal forma el desarrollo de las entregas de los elementos y materiales, debe estar ajustado a las especificaciones técnicas determinadas en el estudio de conveniencia y oportunidad y la ficha técnica para la contratación del objeto **ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS DE FERRETERIA Y ELÉCTRICOS PARA LOS DIFERENTES MANTENIMIENTOS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS.**

4. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR:

Los sectores económicos se dividen en primario, secundario y terciario, según la fase de producción en la que se encuentra el sector involucrado. Dentro de cada sector se agrupan las actividades, dependiendo la semejanza que guardan entre sí. De este modo, el sector primario está relacionado con la extracción de la materia prima: agricultura, pesca, minería y ganadería; mientras que el sector secundario se encarga del procesamiento de dicha materia prima: manufactura e industrias de transformación.

El sector terciario abarca: turismo, comercio, comunicaciones, transportes y servicios. Si bien el canal ferretero pertenece al sector terciario, su relevancia radica, además de todo, en que es parte de la cadena de suministros de herramientas y materiales para el sector primario y secundario. No hay actividad económica, que no necesite de algún producto o herramienta de la ferretería. (ECONOMICOS, s.f.)

Así mismo los empresarios del sector han desarrollado, acertadamente conceptos de ferreterías como: industriales, agro ferreteras, ferreterías marítimas y de pesca, entre otras. Vale la pena destacar que el sector terciario es uno de los rubros más importantes de la composición del PIB, especialmente, cuando nos referimos a las economías de países desarrollados, pero también en las economías en desarrollo. En los últimos años este sector ha ido creciendo debido al proceso de especialización. Por esa razón, se puede decir que es una actividad muy importante en todos los ámbitos de las tareas humanas. (desarrollada, s.f.)

4.1 SECTOR FERRETERO:

De acuerdo con la Encuesta Mensual de Comercio (EMC) presentada recientemente por el DANE, el segmento de artículos de ferretería, vidrios y pinturas tuvo un comportamiento positivo al registrar en el mes de mayo un crecimiento en las ventas de 30 %, en comparación con el mismo periodo de 2021.

Después de la parte más cruda de la pandemia es un hecho que varios sectores económicos se han reactivado y el ferretero es un ejemplo palpable de las mejores condiciones para su actividad. Según lo muestra el Dane durante 2022 el crecimiento en ventas ha tenido una variación de 12,4%.


De acuerdo con Tul, las ciudades en las que ha habido mayor dinámica de estos negocios son Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga. Cabe recordar que de acuerdo con Confecámaras el número de este tipo de establecimientos es de 34.000.

La digitalización está presente en todos los canales de comercialización de productos ferreteros, y esto implica la presencia online del negocio, así como nuevas herramientas y softwares que permite mayor eficiencia de las operaciones. Los negocios de comercio se transforman con tecnologías que van a un control computarizado y óptimo de inventarios, software para la venta y data en la toma de decisiones de los consumidores.

Es así que la ferretería inicia un camino de transformación a la ferretería 4.0 que apropia y personaliza herramientas tecnológicas que repercuten en la operación, administración y servicio al cliente. Entre otros ejemplos de tecnologías presentes en la ferretería digital se encuentran etiquetas electrónicas, sensores de presencia, drones de reparto, pantallas dinámicas, ciberseguridad, robots de asistencia, quioscos digitales, entre otros.

Ferretería industrial: Los problemas de la cadena de suministro global generados por la pandemia que aún siguen vigentes, abren la posibilidad de las ferreterías para convertirse en importantes proveedores y aliados para el segmento industrial. Es así que la

¹ <https://www.fierros.com.co/es/noticias/planificacion-financiera-para-comercios-de-ferreteria-en-2023>

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

especialización de la oferta será clave, ya que el mercado de insumos ferreteros para la industria es muy amplio, específico y es necesario contar con portafolios especializados para atender a la industria. Adicional, en esta línea de negocio los productos relacionados con mantenimiento y procesos de fabricación tendrán en 2022 una gran oportunidad, es el momento de dotar el inventario de estas categorías como herrajes, tornillería, soldadura, entre otros.

Compromiso por la sostenibilidad: "La sostenibilidad no es solo una moda es un negocio que nos hace bien a todos, y como consumidores estamos generando este cambio en toda la cadena de valor. Los ferreteros están integrando mayores productos y referencias en estas líneas porque ven un crecimiento en la demanda de estos, que bien sea estos por una conciencia ecológica o por cumplir los requisitos para edificaciones sostenibles, estamos en un cambio y las marcas que mejor se adapten y lo comuniquen a sus clientes lograrán ganar preferencia" asegura la editora de la publicación.

Colombia es el cuarto país en América Latina con más proyectos de construcción sostenible, más de 800 proyectos tienen o están buscando una certificación de construcción sostenible según el Consejo Colombiano de Construcción Sostenible. "Es así- que estos proyectos demandan insumos que cumplan con características y parámetros de sostenibilidad, y es aquí donde el ferretero puede encontrar una oportunidad, al conocer y asesorar al segmento constructor"

Transformación digital en ferreterías: la modernización del sector: Como un complemento a las operaciones tradicionales, la transformación digital está llegando a las ferreterías para quedarse, esto se aceleró con la llegada de la pandemia, donde los empresarios ferreteros vieron la necesidad y las ventajas que tiene en su negocio usar las herramientas tecnológicas y atender a un cliente omnicanal, es decir desde diferentes canales de atención.

Según Fenalco, en Colombia el e-commerce alcanzó máximos históricos durante el año anterior, las ventas en líneas crecieron cerca de un 50 % durante el segundo trimestre de 2021 en comparación al mismo periodo del año anterior. "Esto nos indica que es relevante el comercio online para que las ferreterías mantengan su nivel de ventas e incluso las incrementen dado el interés de los consumidores por estos nuevos canales de atención y compra" indica la editora de Fierros.

5. ANÁLISIS ECÓNOMICO:


La actividad económica en general está dividida en sectores y cada uno de ellos referencia una parte de la actividad económica con elementos de características comunes, que guardan unicidad y se distinguen de otras agrupaciones; cuya división se hace conforme los procesos de producción que acontecen al interior de cada uno de ellos.

Desde la teoría económica se establece que son tres los sectores de la economía, el sector primario o agropecuario, el sector secundario o industrial y el sector terciario o de servicios. Sin embargo, también existe una clasificación de la actividad económica basada en especialidades que permite una mayor comprensión del mercado, la cual introduce otros sectores: Agropecuario, de servicios, industrial, de transporte, de comercio, financiero, de la construcción, minero y energético, solidario y de las comunicaciones.

Empezaremos definiendo a que a qué actividad económica de la estructura del mercado pertenece el servicio a contratar.

- **Actividades Primarias:** El grupo principal de estas actividades económicas es el primario. Son las actividades que satisfacen una necesidad empleando para ello elementos o procesos naturales. Las cinco principales actividades primarias son: la agricultura, la ganadería, la pesca, la minería y la explotación forestal.
- **Actividades Secundarias:** Las actividades secundarias son aquellas que transforman los productos primarios en manufacturas.
- **Actividades Terciarias:** Hay un grupo de las actividades económicas humanas denominadas terciarias que son las que se realizan para poder brindarnos diferentes servicios, y son indispensables para la realización de las actividades de tipo primarias y de tipo secundarias. Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero son necesarias para el funcionamiento de la economía, administración pública, comercio, transporte, servicios personales, servicios profesionales, interventorías, turismo, salud, educación, servicios financieros.

Es así que se puede determinar que el sector ferretero y de suministro de herramientas se encuentra dentro del nivel o actividades terciarias, ya que son indispensables para la realización de las actividades de tipo primarias y de tipo secundarias.

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

5.1 Producto Interno Bruto -PIB- nacional trimestral:

PIB desde el enfoque de la producción

En el tercer trimestre de 2022pr, el Producto Interno Bruto, en su serie original, crece 7,0% respecto al mismo periodo de 2021pr.

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

- Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 8,1% (contribuye 1,6 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 36,9% (contribuye 1,1 puntos porcentuales a la variación anual).
- Industrias manufactureras crece 7,0% (contribuye 0,9 puntos porcentuales a la variación anual).



En lo corrido del año 2022pr, respecto al mismo periodo del año anterior, el Producto Interno Bruto presenta un crecimiento 9,4%. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

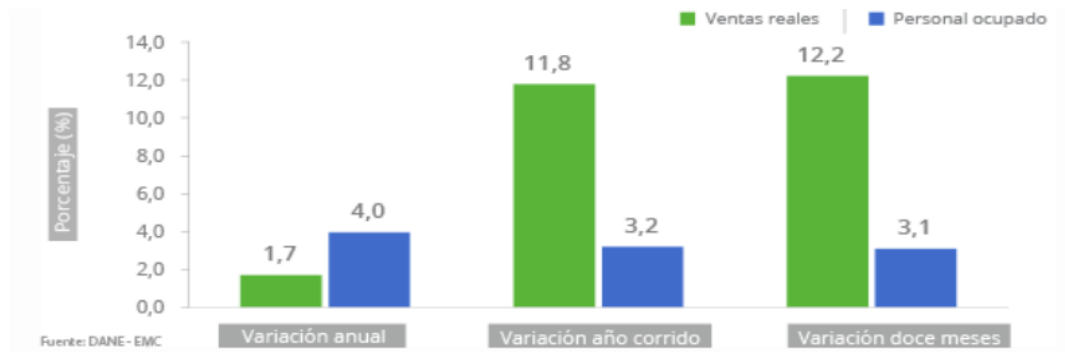
- Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 15,1% (contribuye 2,9 puntos porcentuales a la variación anual).
- Industrias manufactureras crece 12,6% (contribuye 1,6 puntos porcentuales 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 37,0% (contribuye 1,2 puntos porcentuales a la variación anual).

Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el Producto Interno Bruto en su serie ajustada por efecto estacional y calendario crece 1,6%. Esta variación se explica principalmente por la siguiente dinámica:

- 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 7,5%.
- Construcción crece 2,8%.

- Explotación de minas y canteras crece 1,9%

La Encuesta Mensual de Comercio (EMC) proporciona los principales indicadores sobre la evolución de la actividad comercial del país, por medio de resultados del comercio al por menor y de vehículos, al generar información sobre variables como ventas, personal ocupado y sueldos y salarios. También presenta resultados sobre Grandes Almacenes e Hipermercados y ventas realizadas por las ensambladoras e importadoras de vehículos.



Grafica 2. Variación anual, año corrido y doce meses de las ventas reales y personal ocupado – Total Nacional noviembre 2022. Fuente EMC

En noviembre de 2022, las ventas del comercio minorista aumentaron 1,7% frente a las registradas en el mismo mes de 2021. Once líneas de mercancía registraron variaciones positivas en sus ventas reales y, por otra parte, ocho líneas de mercancía registraron variaciones anuales negativas en sus ventas. Las mayores contribuciones positivas a la variación anual se presentaron en las líneas Otros vehículos automotores y motocicletas, Combustibles para vehículos automotores y Bebidas alcohólicas, cigarrillos y productos del tabaco, aportando en conjunto 2,3 puntos porcentuales a la variación total del comercio minorista. La principal contribución negativa se da en la línea de Vehículos automotores y motocicletas principalmente para el uso de los hogares y Electrodomésticos, muebles para el hogar, contribuyendo negativamente con 0,6 puntos porcentuales cada una.

Líneas de mercancías	Noviembre de 2022 / noviembre de 2021		Noviembre de 2022 / noviembre de 2019	
	Variación %	Contribución PP	Variación %	Contribución PP
Total comercio minorista	1,7	1,7	13,5	13,5
Otros vehículos automotores y motocicletas***	19,4	1,4	21,1	1,7
Combustibles para vehículos automotores	2,4	0,5	13,5	2,6
Bebidas alcohólicas, cigarrillos y productos del tabaco	18,4	0,4	40,4	0,8
Productos de aseo personal, cosméticos y perfumería	6,2	0,2	13,4	0,5
Equipos y aparatos de sonido y video	10,1	0,2	13,8	0,3
Calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero	10,3	0,2	18,5	0,4
Repuestos, partes, accesorios y lubricantes para vehículos	3,0	0,2	27,7	1,7
Equipo de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico	3,6	0,2	50,4	1,8
Artículos y utensilios de uso doméstico	8,5	0,1	37,5	0,5
Bebidas no alcohólicas	11,5	0,1	16,2	0,2
Libros, papelería, periódicos, revistas y útiles escolares	16,4	0,1	35,7	0,2
Productos farmacéuticos y medicinales	-0,2	0,0	10,7	0,2
Prendas de vestir y textiles	-0,8	0,0	17,2	1,0
*Otras mercancías para uso personal o doméstico, no especificadas anteriormente	-2,1	-0,1	9,9	0,4
Alimentos (víveres en general)	-0,6	-0,1	-0,6	-0,1
Artículos de ferretería, vidrios y pinturas	-2,5	-0,1	16,5	0,7
Productos para el aseo del hogar	-14,9	-0,4	17,8	0,4
Electrodomésticos, muebles para el hogar	-14,7	-0,6	7,7	0,3
Vehículos automotores y motocicletas principalmente de uso de los hogares**	-6,2	-0,6	-0,1	0,0

Tabla 2. Variación porcentual y contribución de las ventas reales del comercio minorista según grupos de mercancías. Total, nacional noviembre 2022/noviembre 2021. Noviembre 2022/noviembre 2019. Fuente DANE EMC

5.2 IPC

En el mes de enero de 2023, el IPC registró una variación de 1,78% en comparación con diciembre de 2022. Cinco divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (1,78%): Transporte (3,98%), Restaurantes y hoteles (3,11%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (2,46%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (2,29%) y, por último, Bienes y servicios diversos (1,92%). Por debajo se ubicaron: Salud (1,63%), Recreación y cultura (1,48%), Bebidas alcohólicas y tabaco (1,47%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,49%), Prendas de vestir y calzado (0,40%) e Información y comunicación (0,08%). La división de Educación no presentó variación.

IPC	Enero			
	Variación Mensual		Variación Anual	
	2023	2022	2023	2022
IPC total	1,78	1,67	13,25	6,94

Tabla 3. Variación mensual y anual total nacional 2022 – 2023 (enero). Fuente DANE

6. ACUERDOS COMERCIALES:

Conforme al Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación y lo establecido en el manual explicativo de los capítulos de contratación pública de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Departamento Nacional de Planeación, se procede a determinar si la contratación se encuentra cubierta por un Acuerdo Internacional o Tratado de Libre Comercio vigente.

Los Acuerdos Comerciales aplicables al presente proceso de contratación se definen en la siguiente tabla:

País	Entidad Estatal incluida	Presupuesto del proceso de contratación superior al valor del Acuerdo Comercial	Excepción aplicable al Proceso de Contratación	Proceso de contratación cubierto por el Acuerdo Comercial
Alianza Pacífico	Chile	No	No	No
	México	No	No	No
	Perú	No	No	No
Canadá	No	No	No	No
Chile	No	No	No	No
Corea	No	No	No	No
Costa Rica	No	No	No	No
Estados AELC	No	No	No	No
Estados Unidos	No	No	No	No
México	Sí	No	No	No
Triángulo Norte	El Salvador	No	No	No
	Guatemala	No	No	No
	Honduras	No	No	No
Unión Europea	No	No	No	No
Comunidad Andina	Sí	No	No	No

Tabla 4. Aplicación de Acuerdos Comerciales

7. ANÁLISIS DE NORMAS REGULATORIAS:

El contrato de compraventa a convocar no se encuentra sujeto a la expedición de permisos, certificaciones y demás para la ejecución del proceso. Sin embargo, se deberá tener en cuenta las obligaciones principales que derivan para la correcta entrega de los elementos requeridos para la correcta ejecución de las actividades determinadas dentro de la necesidad del proceso, así como que su calidad, idoneidad, seguridad, buen estado y funcionamiento de los bienes sea óptimo para el desarrollo del mismo, teniendo en cuenta además que deberán contar con la garantía mínima requerida, instrucciones de uso o manual de manejo en idioma español y ficha técnica de los elementos que sean requeridos dicho documento.

La modalidad aplicable para la selección del contratista, en atención a la cuantía del objeto a contratar, se encuentra establecida en la Resolución Rectoral N° 0685 de 2021, en su artículo 31 Convocatoria Privada y Artículo 32 Trámite de la Convocatoria Privada.

Durante la ejecución del contrato, desde la fecha de acta de inicio, deberá garantizar el cumplimiento efectivo en cantidades y calidades señaladas de todos y cada uno de los ítems indicados en la ficha técnica que hace parte del presente proceso de invitación.


8. OFERTA Y DEMANDA

8.1. OFERTA:

8.1.1 ¿Quién vende?

Personas naturales, jurídicas, entidades sin ánimo de lucro, nacionales o extranjeras individualmente o en consorcio, uniones temporales o promesas de sociedad futura, con domicilio en Colombia, cuya actividad comercial u objeto social le permita la ejecución del objeto contractual, por lo general en este sector se incluyen las empresas y organizaciones relacionadas con servicios que tengan incluida la ejecución con el código CIU 4752 - Comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializado.

Esta clase incluye:

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

- El comercio al por menor de artículos de ferretería (incluidos artículos eléctricos).
- El comercio al por menor de pinturas, barnices, lacas, vinilos, masillas, esmaltes, pigmentos, solventes, removedores de pintura y vidrio plano.
- El comercio al por menor de materiales de construcción para reparaciones caseras, tales como: ladrillos, madera y equipo sanitario.
- El comercio al por menor de baldosas de corcho para pisos.
- El comercio al por menor de material y equipo de bricolaje. El bricolaje es la actividad manual que realiza uno mismo como aficionado o por hobby, sin recurrir a los servicios de un profesional, para la creación, mejora, mantenimiento o reparación en especialidades como albañilería, carpintería, electricidad y fontanería, y es de carácter casero.
- Las actividades de comercio al por menor de segadoras de césped de cualquier tipo y el comercio al por menor de saunas.
- Las actividades de las marqueterías, que son establecimientos dedicados a la enmarcación de cuadros y otros.
- El comercio al por menor de repuestos y componentes electrónicos, (excepto para vehículos automotores y maquinaria).

8.1.2 Gremios y asociaciones que participan en el sector

Las entidades y actores que participan del desarrollo y atención de este sector son las siguientes:

1. ASOFERCO (Asociación de Ferreteros de Colombia)
2. ACOL (Asociación Colombiana de Constructores)
3. FENALCO
4. ACIEM (Asociación Colombiana de Ingenieros Eléctricos)

Empresas que comercializan elementos relacionados con el sector ferretero y eléctrico en la región:

ITEM	NOMBRE DEL PROVEEDOR
1	EH ELECTRICOS
2	FERRETERIA FERREMAR DEL META
3	UNIVERSAL DE TORNILLOS Y HERRAMIENTAS
4	ELECTRICOS IVM ELECTRONICA S A S


Así mismo es necesario indicar que hay mucha oferta de personas naturales en la región que son de gran importancia para dinamizar la economía del departamento.

8.2 DEMANDA:

8.2.1 ¿Cómo ha adquirido la Universidad en el pasado este bien, obra o servicio?

En los últimos años la Universidad de los Llanos ha realizado inversiones en el sector de ferreterías y herramientas de manera directa ya que los requerimientos se realizaron en ese momento para adquirir de manera inmediata por la urgencia y la necesidad que se encontraba y que era necesario responder a las necesidades de nuestra comunidad universitaria, con espacios en óptimas condiciones pensando en cada uno de nuestros usuarios donde puedan experimentar y aprender.

Por lo anterior no hay antecedentes de la adquisición de estos bienes a través de procesos de contratación en la institución.

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

8.2.2 ¿Cómo adquieren las Entidades Estatales y las empresas privadas este bien, obra o servicio?

En el marco de la investigación y análisis del sector de la contratación de ferretería y herramientas en el que emerge el presente proceso, es necesario exponer que se hace necesario que la ejecución del objeto se condiciona a ciertos estándares que se suscitarán a partir de la identificación de lineamientos que se intiman como los índices financieros y el estudio de la previsión de los riesgos que se puedan generar o forjar en el desarrollo de las actividades contractuales. Para ello se hará la muestra de este tipo de contratación realizada por otras entidades.

INSDEPORTES CAJICA	
No. DEL PROCESO	SASI-001-2022
TIPO DEL PROCESO	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA
OBJETO DEL CONTRATO	SUMINISTRO DE MATERIALES, ELEMENTOS Y HERRAMIENTAS DE FERRETERIA PARA LOS PROGRAMAS Y ACTIVIDADES DEL INSTITUTO MUNICIPAL DE DEPORTE Y RECREACIÓN DE CAJICÁ
TIPO DEL CONTRATO	SUMINISTROS
NUMERO DEL CONTRATO	165-2022
VALOR DEL CONTRATO	\$ 100.063.102 PESOS COLOMBIANO
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL CONTRATISTA	GRUPO KONEXO SAS
IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATISTA	NIT. DE PERSONA JURÍDICA N°. 900.570.887-5
REPRESENTANTE LEGAL	JHOON ILVAR HERNANDEZ MOYANO
PLAZO DE EJECUCIÓN	HASTA EL 30 DE DICIEMBRE DE 2022
ESTADO DEL PROCESO	EN EJECUCION

Tabla 5. Insdeportes Cajicá – Fuente SECOP 2²

CORMACARENA	
No. DEL PROCESO	LP-405-2023
TIPO DEL PROCESO	LICITACIÓN PÚBLICA
OBJETO DEL CONTRATO	SUMINISTRO DE INSUMOS, MATERIALES Y HERRAMIENTAS PARA ATENDER LAS NECESIDADES DE LAS METAS Y ACTIVIDADES DEL PLAN DE ACCION SOMOS VIDA SOMOS META 2023, EN EL DEPARTAMENTO DEL META
TIPO DEL CONTRATO	SUMINISTROS
VALOR DEL PROCESO	\$ 1.475.000.000 PESOS COLOMBIANO
ESTADO DEL PROCESO	PRESENTACION DE OFERTAS


Tabla 6. CORMACARENA – Fuente SECOP 2³

MUNICIPIO DE BUCARAMANGA	
No. DEL PROCESO	SA-SA-SASI-001-2023
TIPO DEL PROCESO	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA
OBJETO DEL CONTRATO	SUMINISTRO DE ELEMENTOS Y MATERIALES DE FERRETERÍA, ELÉCTRICOS, Y HERRAMIENTAS PARA EL MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES DE LA ALCALDIA DEL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA
TIPO DEL CONTRATO	SUMINISTROS
VALOR DEL PROCESO	\$ 400.000.000 PESO COLOMBIANO
ESTADO DEL PROCESO	PRESENTACION DE OBSERVACIONES

Tabla 7. Municipio de Bucaramanga – Fuente SECOP 2⁴

² <https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/ContractNoticeManagement/Index?currentLanguage=es-CO&Page=login&Country=CO&SkinName=CCE>

³ <https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/ContractNoticeManagement/Index?currentLanguage=es-CO&Page=login&Country=CO&SkinName=CCE>

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

9. VALOR O PRESUPUESTO ESTIMADO:

Para establecer el valor probable de la presente contratación requerida, nos basamos en un estudio de precios del mercado, el cual arroja un valor total de **DOSCIENTOS TREINTA Y NUEVE MILLONES NOVECIENTOS DIECISÉIS MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y SEIS PESOS M/CTE (\$239.916.836)**, incluidos impuestos de ley y costos derivados de la ejecución del contrato.

9.1 Valores contractuales y formas de pago.

A nivel presupuestal los contratos de compraventa la determinación del precio se centra en las dos prestaciones principales la cosa y el precio, por lo que los mismos se encuentran en un nivel de “estandarización” de precios establecidos en el sector comercial. En la mayoría de los casos estos precios aumentan su valor año tras año, de esta manera es posible afirmar que este tipo de contratación a nivel estatal han aumentado su valor con el pasar de los años.

La forma de pago para este tipo de contratos se realiza como un acuerdo entre las partes, en este se determinará el valor porcentual del anticipo (si aplica) aunque en el histórico de estos procesos, se evidencia que la entidad nunca lo ha referido, por el contrario, la forma de pago esta estandarizada mediante pagos parciales por la entrega de los elementos debidamente entregados y el valor a pagar que certifique y avale el supervisor del contrato, para lo cual se determina como forma de pago la siguiente:

*LA UNIVERSIDAD pagará al CONTRATISTA hasta en **TRES (03) PAGOS PARCIALES**, de acuerdo con los elementos debidamente entregados y certificados por el supervisor, dentro de los treinta (30) días calendario siguientes previa a la aprobación de la(s) factura(s) de venta correspondiente(s), acta de recibo a satisfacción, comprobante de entrada a la Unidad de Almacén e informe suscrito por el supervisor en el cual se reflejará el cumplimiento de las obligaciones contractuales del contratista.*

PRIMER (01) PAGO, como mínimo deberá realizar la entrega del treinta por ciento (30%) del valor total de los elementos del contrato.

SEGUNDO (02) PAGO, como mínimo deberá realizar la entrega del setenta por ciento (70%) acumulado del valor total de los elementos del contrato.


TERCER (03) PAGO, deberá realizar la entrega del cien por ciento (100%) acumulado del valor total de los elementos del contrato.

Para la realización de cada pago derivado del contrato, el contratista deberá presentar informe de ejecución del contrato y acreditar que se encuentra al día en el pago de los aportes relativos al Sistema General de Seguridad Social integral (Salud, Pensión y Riesgos Laborales) y aportes parafiscales (caja de compensación familiar, SENA e ICBF), de conformidad a lo reglamentado en la Ley 789 de 2002 y el Decreto 1273 de 2018.

10. ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS:

Teniendo en cuenta la naturaleza del presente objeto de contratación, la importancia específica que implica este proyecto, las características del objeto, la modalidad de pago se considera conveniente establecer una serie de límites a los indicadores que a continuación se presentaran como requisitos habilitantes que se recomienda seguir para la elección de futuro contratista. La Entidad establece los indicadores de capacidad financiera y organizacional de conformidad con la Resolución Rectoral 0685 de 2021 en sus artículos 7 y 39, los cuales son:

⁴ <https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/ContractNoticeManagement/Index?currentLanguage=es-CO&Page=login&Country=CO&SkinName=CCE>

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

INDICACIONES	<p>Se deben establecer los requisitos habilitantes de forma adecuada y proporcional a la naturaleza y valor del contrato. Es muy importante comprender el alcance de la expresión adecuada y proporcional que busca que haya una relación entre el contrato y la experiencia del proponente y su capacidad jurídica, financiera y organizacional. Es decir, los requisitos habilitantes exigidos deben guardar proporción con el objeto del contrato, su valor, complejidad, plazo, forma de pago y el Riesgo asociado al Proceso de Contratación.</p>
INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA	<p>Capital de Trabajo: Este indicador representa la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente. Es recomendable su uso cuando la Entidad Estatal requiere analizar el nivel de liquidez en términos absolutos.</p> <p>índice de Liquidez: el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo.</p> <p>índice de Endeudamiento: el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos.</p> <p>índice Cobertura Intereses: el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.</p>
INDICADORES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL	<p>La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.</p> <p>los indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un proponente teniendo en cuenta que está bien organizado cuando es rentable.</p> <p>Rentabilidad del Patrimonio: (Utilidad Operacional / Patrimonio) el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente.</p> <p>Rentabilidad del Activo: (Utilidad Operacional / Activo Total) el cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente.</p>

Para la escogencia de los índices financieros se hace necesaria un promedio de cifras de procesos contractuales que reflejen analogía en el objeto contractual, en su alcance, es las especificaciones técnicas, en el valor y en la modalidad de selección, así:

ITEM	ENTIDAD CONTRATANTE	DETALLES DEL PROCESO / SECOP	RENTABILIDAD DE PATRIMONIO	RENTABILIDAD DE ACTIVO	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES
1	INSDEPORTES CAJICA	SASI-001-2022	Mayor o igual a 0,2	Mayor o igual a 0,1	Mayor o igual a 3	Menor o igual a 0,5	Mayor o igual a 3

2	CORMACARENA	LP-405-2023	Mayor o igual a 0,2	Mayor o igual a 0,1	Mayor o igual a 3,2	Menor o igual a 0,5	Mayor o igual a 2,8
3	MUNICIPIO DE BUCARAMANGA	SA-SA-SASI-001-2023	Mayor o igual a 0,076	Mayor o igual a 0,029	Mayor o igual a 1,3	Menor o igual a 0,66	Mayor o igual a 1,29
TOTAL PROMEDIO			Mayor o igual a 0,16	Mayor o igual a 0,08	Mayor o igual a 2,50	Menor o igual a 0,55	Mayor o igual a 2,36

Tabla 8. Índices financieros para el proceso contractual

En consecuencia, los indicadores financieros definidos con el presente estudio para la contratación que se requiere, son los siguientes:

- **RENTABILIDAD DE PATRIMONIO:** Mayor o igual a **0,16**
- **RENTABILIDAD DE ACTIVO:** Mayor o igual a **0,08**
- **ÍNDICE DE LIQUIDEZ:** Mayor o igual a **2,50**
- **ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO:** Menor o igual a **0,55**
- **RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES:** Mayor o igual a **2,36**

11. ANÁLISIS DE RIESGOS


RIESGO: Es el posible evento que afecta el desarrollo del proceso de contratación o la ejecución del contrato, que puede traer efectos adversos a la Universidad, y el cual deberá ser analizado en el estudio de conveniencia y oportunidad que se realice por el ente universitario, indicando a quién se asigna (contratista o Universidad), y la forma de mitigarlo en caso de suceder.

De acuerdo a lo establecido en el artículo 26 de la Resolución Rectoral N° 0685 del 01 julio de 2021, se ha estimado establecer como riesgos involucrados en la presente contratación para este proceso los siguientes:

En el mapa de identificación de riesgo se califican los riesgos de acuerdo con los siguientes campos:

Clase: (i) general, riesgos transversales a los diversos proyectos y/o contratos que realiza la entidad; y (ii) específico, riesgos específicos al proyecto y/o contrato. Área: (i) internos, riesgos internos a la entidad; y (ii) externos, riesgos externos a la entidad. Etapa: es el momento en que se puede materializar el riesgo. Tipo: los riesgos se pueden clasificar según los siguientes tipos.

RIESGO	CLASE	PROBABILIDAD	FUENTE	ASIGNACIÓN	CLASIFICACION
Fluctuación de precios (etapa contractual)	General	Improbable – Puede ocurrir ocasionalmente	Externo	Contratista	Bajo
Riesgos sociales o políticos (Contractual y pos contractual)	General	Posible — moderado	Externo	Contratista	Bajo
Riesgos operacionales (Contractual)	General	Probable — moderado	Interno	Contratista	Medio
Riesgos financieros (Contractual)	General	Probable — moderado	Interno	Contratista	Medio
Riesgos regulatorios (Contractual y post contractuales)	General	Probable — moderado	Externo	Contratista	Medio
Riesgos de la naturaleza (Contractual)	General	Probable — mayor	Externo	Contratista	Medio
Riesgo tecnológico (Contractual)	General	Posible — moderado	Interno	Contratista	Medio

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021


TIPIFICACIÓN DE LOS RIESGOS: El contrato a celebrar presenta como riesgos que pueden afectar el equilibrio económico del contrato, el incumplimiento del mismo, las dificultades que presenten los servicios suministrados en cuanto a su calidad y cumplimiento derivados de la ejecución del contrato

ESTIMACIÓN DE LOS RIESGOS: Los riesgos previsible anteriormente señalados se estiman en una suma igual o equivalente al valor del contrato o a un porcentaje del mismo, según el caso.

ASIGNACIÓN DE LOS RIESGOS: Los riesgos previsible del presente contrato anteriormente tipificado y estimado en la matriz de riesgo:

Nº	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le Asigna?	Tratamiento
1	Específico	Interno	Selección	Operacional	Demora en el inicio de la entrega de los bienes o servicios y la solución a la necesidad que originó el objeto contractual.	Incumplimiento por parte del contratista.	2	5	6	Alto	Contratista	Verificar las acciones tomadas de conformidad con los tiempos de respuesta estipulados en las pólizas de seguros.
2	General	Externo	Ejecución	Económico	Los efectos económicos derivados del análisis insuficiente de los precios realizados en el cálculo de los bienes	Incumplimiento por parte del contratista.	2	2	4	Bajo	Contratista	Realizar un análisis de costo. Hacer efectiva las garantías constituidas para tal efecto.
3	General	Externo	Ejecución	Operacional	Falta de idoneidad del contratista para la obtención del objeto contractual.	Incumplimiento por parte del contratista.	1	3	4	Bajo	Contratista	Para mitigar el riesgo se evalúa la calidad e idoneidad del contratista y de su equipo de trabajo.
4	Específico	Externo	Ejecución	Sociales	Graves alteraciones de orden público en el sitio de ejecución contractual.	Suspensiones o adiciones en plazo	3	3	6	Alto	Entidad	Para mitigar el riesgo deberán tenerse en cuenta las condiciones especiales en la cuales se ejecuta el contrato, a fin de precaver las consecuencias que las diferentes alteraciones del orden público puedan generar.
5	Específico	Interno	Ejecución	Económico	Modificación aprobada de estudios y especificaciones técnicas.	Afecta la calidad de los bienes a entregar	3	5	6	Alto	Contratista	En caso de incumplimiento parcial o total, se hará efectiva la póliza de cumplimiento.
6	Específico	Externo	Ejecución	Económico	Modificación de	Cuando en desarrollo	1	3	3	Bajo	Contratista	Se llevará a cabo una

Nº	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le Asigna?	Tratamiento
					impuestos aplicables al contrato.	del contrato se modifican las tarifas de los impuestos o se crean nuevos impuestos a los ya existentes, siempre y cuando sean aplicables directamente al contrato.						permanente vigilancia de los cambios normativos en materia tributaria que afecten la ejecución del contrato y se aplicarán las medidas a que haya lugar.
7	General	Externo	Ejecución	Regulatorio	Cambios en la legislación.	Imposibilidad de terminar la entrega de los bienes por cambios en la legislación	1	4	5	Medio	Entidad	Conciliar con el contratista la terminación por mutuo acuerdo del contrato.
8	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	Incumplimiento en el cronograma de entrega de los bienes o servicios.	Se presentan demoras, incumplimientos para cumplir el cronograma establecido.	3	3	6	Medio	Contratista	Requerir al contratista contrarrestando avances y/o pagos contrato de acuerdo con los términos del contrato, en caso de incumplimiento parcial o total se hará efectiva la póliza de cumplimiento
9	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	Presencia de actividades adicionales que generen sobre costo al contrato.	Se presentan elementos adicionales a las inicialmente contratadas que generan el incremento en el valor del contrato inicial.	2	3	5	Medio	Contratista	Realizar los estudios y diseños acertados para la planeación de los bienes. Verificar la justificación de los costos adicionales con el contratista y tramitar los recursos adicionales para culminar el contrato
10	General	Externo	Selección	Financiero	Propuesta económica con valores unitarios artificialmente bajos.	Riesgo presentado en el contrato por precios por debajo del presupuesto oficial en la propuesta del contratista, lo que puede generar incumplimiento por parte del contratista por quedarse sin presupuesto para	3	4	7	Alto	Contratista	Solicitar justificación al contratista sobre la presentación de precios por debajo de los existentes en el mercado.

 UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS	PROCESO DE GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS		
	ESTUDIO DEL SECTOR		
	Código: FO-GBS-35	Versión: 01	Fecha de aprobación: 30/09/2021

Nº	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le Asigna?	Tratamiento
						culminar el contrato						
11	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	Demoras en el pago por la presentación de documentación por parte del contratista.	Se presentan demoras en el desembolso por que el contratista no presenta la documentación exigida para el pago	2	2	4	Bajo	Contratista	Verificar oportunamente la documentación presentada por el contratista para los pagos.
12	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	Que el valor de los costos de legalización contractual, generales de desplazamiento y generales del contratista que se tuvieron en cuenta para el valor total del contrato, no se hayan contemplado en la propuesta económica y no cubra el costo real de los mismos durante la ejecución del contrato.	Riesgo presentado cuando el valor de la propuesta estipulado por el contratista es inferior, generando un desequilibrio económico que pueda terminar en demoras de la entrega de los elementos.	2	2	4	Bajo	Contratista	Se deberá incluir todos los costos que incurre el contratista con su propuesta para llevar a cabo y feliz término la entrega de los elementos de lo contrario serán asumidos por el contratista por no preverlos al momento de presentación de la propuesta
13	General	Externo	Ejecución	Económico	Cambios en el precio de los bienes objeto del contrato, Desequilibrio contractual, variaciones en los precios del mercado	Desequilibrio económico, atraso en la ejecución del contrato	2	2	4	Bajo	Contratista	Revisión, ajuste y seguimiento con el supervisor del contrato
14	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	Daños o perjuicios locativos en las instalaciones al momento de realizar la respectiva instalación de los bienes	Se presentan incumplimientos para cumplir el cronograma establecido.	3	3	6	Medio	Contratista	Requerir al contratista contrarrestando avances y/o pagos contrato de acuerdo con los términos del contrato, en caso de incumplimiento parcial o total se hará efectiva la póliza
15	General	Externo	Ejecución	Riesgo de la Salud	Biológicos. Se refiere a la posibilidad que, durante la ejecución del contrato, los colaboradores del	Deterioro notorio y grave de la salud y posible contagio	3	4	7	Alto	Contratista	Aplicación de los protocolos adoptados por la Universidad y el cumplimiento de las medidas de

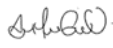

Nº	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le Asigna?	Tratamiento
					contratista, presenten síntomas de enfermedades altamente contagiosas y que afecten y deterioren la Salud del Personal.							Bioseguridad establecidas por las Autoridades de Salud en Colombia.
16	General	Externo	Ejecución	Riesgo de la salud	Disponibilidad de los Elementos de Protección Personal. Se refiere a la posibilidad de que el contratista no disponga o suministre a sus colaboradores los Elementos de Protección Personal EPP y los de Riesgo Biológico.	Accidente de trabajo y posibles exposiciones a riesgo biológico	3	4	7	Alto	Contratista	El contratista deberá suministrar todos los EPP a sus colaboradores en las obras, o solicitar a la ARL que los suministre

La mitigación del riesgo se hará a través de la constitución de garantías a favor de la Universidad de los Llanos.

El contratista se obliga en el evento que el valor del contrato se amplíe o su plazo o vigencia se prorrogue como consecuencia entre otros de la suspensión del contrato a ampliar el valor y prorrogar la vigencia de la garantía única de conformidad con lo pactado.



WILSON EDUARDO ZARATE TORRES
Vicerrector de Recursos Universitarios

Proyecto: Ana María Gutiérrez Varón – Profesional de Apoyo VRU 	Revisión jurídica: Ana María Gutiérrez Varón – Profesional de Apoyo VRU 
Revisión financiera: Diana Rico Ortiz – Contador Profesional de apoyo VRU 