

**MATRIZ DE RIESGOS PARA CONTRATOS** (Estudio Previo de necesidad y conveniencia para contratar Numeral 14: Identificación, análisis calificación, asignación del riesgo y formas de mitigarlo y prevenirlo)

Identificador interno:	VA-013-2024	Tipo de contrato:	Compraventa						
Objeto:	EL PROVEEDOR transfiere a titulo de compraventa en favor de LA CONTRATANTE y esta adquiere al mismo titulo las licencias de BIM, cuyo alcance corresponde a: •Ea renovación de TREINTA Y TRES (33) Autodesk AEC Collection single user 2024 Versión comercial por 365 días calendario. •Ea renovación de DIECINUEVE (19) Autodesk AutoCAD LT single user 2024 Versión comercial por 365 días calendario. •Ea renovación de suscripción de paquete de DIEZ (10) puestos de trabajo de BIM360 Document Management. •Ea renovación de suscripción de DOS (2) puestos de trabajo de BIM360 Collaborate Pro. •Adquisición de licencias y productos a necesidad de contratación versión 2024 a demanda".					Fecha:	18/12/2023	Diligenció:	Sandra Henit Castrillón Bedoya

IDENTIFICACIÓN (Según el tipo de contrato consultar y seleccionar los riesgos a analizar en la catálogo de riesgos entregado)						TRATAMIENTO (Elegir los tratamientos de la lista desplegable, si requieres incluir uno nuevo puedes hacerlo)	VALORACIÓN DEL RIESGO (Elegir de la lista desplegable, según los criterios de calificación)				RESPONSABLE por implementar el tratamiento (Elegir de la lista desplegable)	Periodicidad de monitoreo al tratamiento (Elegir de la lista desplegable)
Tipo de contrato	Descripción detallada (Qué puede pasar) Descripción (Posibilidad+ Acción + Sujeto/Objeto + Complemento)	Tipo de Riesgo	Etapas	Causas (Qué o quien lo puede generar y por qué se puede presentar)	Consecuencias	Tratamiento/Controles a ser implementados	Probabilidad	Dimensión del impacto	Impacto	Zona Riesgo		
Compraventa	Posibilidad de proyectar inadecuadamente los estudios previos para la adquisición del producto o servicio (características técnicas, presupuesto, proveedores, forma de contratación)	Operacionales	Precontractual	Falta de conocimiento por parte del servidor de las características del producto o servicio requerido Falta de conocimiento por parte del servidor de la normativa Universitaria o normas externas Inexistencia o debilidad en la segregación de funciones durante el proceso de contratación Falta de planeación del proceso de contratación Inadecuada realización del estudio de mercado Alto manejo de la información en forma manual Debilidad en el manejo de las herramientas ofimáticas o dispuestas por la Universidad. Falta de conocimiento o concentración por parte del servidor de los aspectos técnicos del estudio previo	Disminución de la calidad del servicio Reprocesos Detrimento patrimonial Insatisfacción del usuario Procesos disciplinarios, penales, fiscales o administrativos sancionatorios Suspensión o afectación de actividades y/o servicios	Reducir el riesgo/realizar un estudio previo de necesidad y conveniencia para contratar siguiendo los procedimientos establecidos en la normativa	Baja	Cumplimiento	Leve	Moderada	Universidad	En hito(s) de la contratación
						Reducir/ establecer requisitos técnicos mínimos del bien o servicio a contratar						
						Transferir/ Constituir garantía de seriedad de la propuesta (oferta)						
						Transferir/ Constituir póliza de cumplimiento del contrato						
						Transferir/ Constituir póliza de cumplimiento de calidad del servicio						
Compraventa	Posibilidad de cometer errores en los términos de referencia o invitación a cotizar	Operacionales	Precontractual	Falta de conocimiento por parte del servidor de la normativa Universitaria o normas externas Inexistencia o debilidad en la segregación de funciones durante el proceso de contratación Alto manejo de la información en forma manual Debilidad en el manejo de las herramientas ofimáticas o dispuestas por la Universidad. Falta de conocimiento o concentración por parte del servidor de los aspectos técnicos de los términos de referencia o invitación a cotizar.	Reprocesos Pérdida de reputación Demandas Suspensión o afectación de actividades y/o servicios Insatisfacción del usuario Detrimento patrimonial Procesos disciplinarios, penales, fiscales o administrativos sancionatorios	Reducir el riesgo/realizar un estudio previo de necesidad y conveniencia para contratar siguiendo los procedimientos establecidos en la normativa	Baja	Económica	Moderado	Moderada	Universidad	En hito(s) de la contratación
						Reducir/ establecer requisitos técnicos mínimos del bien o servicio a contratar						
						Transferir/ Constituir póliza de cumplimiento del contrato						
						Transferir / Constituir póliza de cumplimiento de calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados						
						Transferir/ Constituir garantía de seriedad de la propuesta (oferta)						
Compraventa	Posibilidad de seleccionar un oferente que no cumple con los requisitos establecidos en los términos de referencia o invitación a cotizar	Operacionales	Precontractual	Falta de conocimiento por parte del servidor de la normativa Universitaria o normas externas Inexistencia o debilidad en la segregación de funciones durante el proceso de selección Desconocimiento o falta de rigurosidad en la aplicación del método de evaluación Entrega de información falsa por parte del oferente Pérdida o desvío de la información entregada por el oferente Direccionamiento del proceso de selección por parte del servidor de la Universidad. Aceptación de precios artificialmente bajos por parte de la Universidad. Conflicto de intereses	Disminución de la calidad del servicio Reprocesos Pérdida de reputación Demandas Insatisfacción del usuario Procesos disciplinarios, penales, fiscales o administrativos sancionatorios	Reducir el riesgo/realizar un estudio previo de necesidad y conveniencia para contratar siguiendo los procedimientos establecidos en la normativa	Baja	Económica	Moderado	Moderada	Universidad	En hito(s) de la contratación
						Reducir/ realizar una evaluación objetiva de la oferta						
						Transferir/ Constituir garantía de seriedad de la propuesta (oferta)						
Compraventa	Posibilidad de declarar desierto el proceso de invitación pública o a cotizar	Operacionales	Precontractual	Desinterés de los oferentes (Alta demanda u ofertas en el mercado para cotizar, precios bajos ofertados por la Universidad, Desproporción de los requisitos exigidos por la Universidad a los oferentes) Fallas en la elaboración de los estudios de mercados, estudios previos y términos de referencia o invitación a cotizar. Falta de planeación o publicidad del proceso de contratación Desigualdad entre las propuestas de los oferentes que impiden una selección objetiva. Falta de revisión adecuada o imprecisa por parte de las instancias universitarias con competencia para revisar el proceso	Suspensión o afectación de actividades y/o servicios Reprocesos Pérdida de la oportunidad (incremento de los valores o condiciones de mercado) Insatisfacción del usuario Incumplimiento de las obligaciones frente a terceros	Reducir el riesgo/realizar un estudio de mercado siguiendo las directrices universitarias	Baja	Económica	Leve	Moderada	Universidad	En hito(s) de la contratación
						Reducir el riesgo/realizar un estudio previo de necesidad y conveniencia para contratar siguiendo los procedimientos establecidos en la normativa						
Compraventa	Posibilidad de no suscribir el contrato o demás documentos contractuales, una vez haya sido adjudicado	Operacionales	Contractual	Inconformidad del contratista con las cláusulas del contrato establecidos por la Universidad Cambios en las condiciones económicas o técnicas del contratista Expedición de nuevas normas o cambios normativos que afecten la contratación	Reprocesos Suspensión o afectación de actividades y/o servicios Insatisfacción del usuario Demandas	Reducir/ Segregación de funciones entre quienes elaboran y quienes aprueban el estudio previo de necesidad y conveniencia; entre quienes realizan la solicitud de contratación y quien es competente para suscribir el contrato.	Baja	Económica	Leve	Moderada	Universidad/Contratista	Permanente

MATRIZ DE RIESGOS PARA CONTRATOS (Estudio Previo de necesidad y conveniencia para contratar Numeral 14: Identificación, análisis calificación, asignación del riesgo y formas de mitigarlo y prevenirlo)																
Identificador interno:		VA-013-2024				Tipo de contrato:		Compraventa								
Objeto:		EL PROVEEDOR transfiere a título de compraventa en favor de LA CONTRATANTE y esta adquiere al mismo título las licencias de BIM, cuyo alcance corresponde a: •Ea renovación de TREINTA Y TRES (33) Autodesk AEC Collection single user 2024 Versión comercial por 365 días calendario. •Ea renovación de DIECINUEVE (19) Autodesk AutoCAD LT single user 2024 Versión comercial por 365 días calendario. •Ea renovación de suscripción de paquete de DIEZ (10) puestos de trabajo de BIM360 Document Management. •Ea renovación de suscripción de DOS (2) puestos de trabajo de BIM360 Collaborate Pro. •Adquisición de licencias y productos a necesidad de contratación versión 2024 a demanda".							Fecha:		18/12/2023		Diligenció:		Sandra Henit Castrillón Bedoya	
IDENTIFICACIÓN (Según el tipo de contrato consultar y seleccionar los riesgos a analizar en la catálogo de riesgos entregado)						TRATAMIENTO (Elegir los tratamientos de la lista desplegable, si requieres incluir uno nuevo puedes hacerlo)		VALORACIÓN DEL RIESGO (Elegir de la lista desplegable, según los criterios de calificación)				RESPONSABLE por implementar el tratamiento (Elegir de la lista desplegable)		Periodicidad de monitoreo al tratamiento (Elegir de la lista desplegable)		
Tipo de contrato	Descripción detallada (Qué puede pasar) Descripción (Posibilidad+ Acción + Sujeto/Objeto + Complemento)	Tipo de Riesgo	Etapa	Causas (Qué o quien lo puede generar y por qué se puede presentar)	Consecuencias	Tratamiento/Controles a ser implementados		Probabilidad	Dimensión del impacto	Impacto	Zona Riesgo					
				Fallecimiento del oferente cuando es persona natural	Perdidas económicas											

MATRIZ DE RIESGOS PARA CONTRATOS (Estudio Previo de necesidad y conveniencia para contratar Numeral 14: Identificación, análisis calificación, asignación del riesgo y formas de mitigarlo y prevenirlo)													
Identificador interno:		VA-013-2024				Tipo de contrato:		Compraventa					
Objeto:		EL PROVEEDOR transfiere a título de compraventa en favor de LA CONTRATANTE y esta adquiere al mismo título las licencias de BIM, cuyo alcance corresponde a: •Ea renovación de TREINTA Y TRES (33) Autodesk AEC Collection single user 2024 Versión comercial por 365 días calendario. •Ea renovación de DIECINUEVE (19) Autodesk AutoCAD LT single user 2024 Versión comercial por 365 días calendario. •Ea renovación de suscripción de paquete de DIEZ (10) puestos de trabajo de BIM360 Document Management. •Ea renovación de suscripción de DOS (2) puestos de trabajo de BIM360 Collaborate Pro. •Adquisición de licencias y productos a necesidad de contratación versión 2024 a demanda".						Fecha:	18/12/2023	Diligenció:	Sandra Henit Castrillón Bedoya		
IDENTIFICACIÓN (Según el tipo de contrato consultar y seleccionar los riesgos a analizar en la catálogo de riesgos entregado)						TRATAMIENTO (Elegir los tratamientos de la lista desplegable, si requires incluir uno nuevo puedes hacerlo)		VALORACIÓN DEL RIESGO (Elegir de la lista desplegable, según los criterios de calificación)				RESPONSABLE por implementar el tratamiento (Elegir de la lista desplegable)	Periodicidad de monitoreo al tratamiento (Elegir de la lista desplegable)
Tipo de contrato	Descripción detallada (Qué puede pasar) Descripción (Posibilidad+ Acción + Sujeto/Objeto + Complemento)	Tipo de Riesgo	Etap	Causas (Qué o quien lo puede generar y por qué se puede presentar)	Consecuencias	Tratamiento/Controles a ser implementados		Probabilidad	Dimensión del impacto	Impacto	Zona Riesgo		
Compraventa	Posibilidad de recibir o aceptar productos defectuosos o servicios de baja calidad que no cumplan con las especificaciones contratadas	Operacionales	Contractual	Falta de verificación del funcionamiento del producto recibido Existencia de acuerdos por fuera del contrato entre el servidor y el contratista Desconocimiento del servidor que recibe el producto de las características técnicas del mismo. Cambio realizados por el proveedor en las características del producto contratado Falta de procedimientos establecidos para la recepción de productos Falta de aplicación del procedimiento para la verificación de los productos recibidos	Disminución de la calidad del servicio Suspensión o afectación de actividades y/o servicios Reprocesos Insatisfacción del usuario Procesos disciplinarios, penales, fiscales administrativos sancionatorios Demandas Detrimento patrimonial	Reducir/ establecer requisitos técnicos mínimos del bien o servicio a contratar		Baja	Cumplimiento	Moderado	Moderada	Universidad	Permanente
						Reducir el riesgo/Seguimiento de la interventoría delegada por Universidad							
Compraventa	Posibilidad de incumplimiento de las obligaciones contractuales por alguna de las partes	Operacionales	Contractual	No pago oportuno de las facturas presentadas por el contratista Incumplimiento en los tiempos, forma y lugar de entrega pactados Cambios de las especificaciones técnicas sin previo acuerdo con el competente del contrato Fallas en la logística del contratista para la entrega del producto o prestación del servicio Falta de insumos requeridos para producción de los bienes y la prestación de los servicios. Demoras en los trámites de importación del producto Inexistencia de inventario del producto en el momento en que es requerido Problemas a nivel social que impidan el tránsito libre de la mercancía o del personal que presta el servicio. Suspensión o cancelación de las autorizaciones expedidas por las autoridades competentes. Cambios en la normativa de importación o exportación del producto o insumo requerido. Presencia de epidemias, pandemias o sindemas en el entorno Uso indebido del anticipo Incumplimiento de los acuerdos de confidencialidad definidos en el contrato o con ocasión del contrato	Suspensión o afectación de actividades y/o servicios Insatisfacción del usuario Pérdidas económicas Reprocesos Procesos disciplinarios, penales, fiscales o administrativos sancionatorios Demandas Detrimento Patrimonial Disminución de la calidad del servicio	Reducir/ establecer requisitos técnicos mínimos del bien o servicio a contratar		Baja	Económica	Moderado	Moderada	Universidad/Contratista	Permanente
						Transferir/ Constituir póliza de cumplimiento del contrato							
						Transferir/ Constituir póliza de cumplimiento de calidad del servicio							
						Reducir el riesgo/Seguimiento de la interventoría delegada por Universidad							
Compraventa	Posibilidad de variación en el valor del contrato con respecto al presupuesto aprobado	Financieros (Crédito, Liquidez y Mercado)	Contractual	Fluctuación de las tasas de interés, tasas de cambio, variación cambiaria y financiera. Variación de la demanda del producto en el mercado Fijación de nuevos impuestos, tasas, tributos aranceles o contribuciones durante la contratación Alteración en las condiciones políticas, sociales y económicas Presencia de epidemias, pandemias o sindemas en el entorno Situaciones o conflictos geopolíticos que impacten el mercado	Suspensión o afectación de actividades y/o servicios Desequilibrio económico del contrato Pérdidas económicas	Reducir el riesgo/realizar un estudio de mercado siguiendo las directrices universitarias		Baja	Cumplimiento	Moderado	Moderada	Universidad/Contratista	Permanente
						Reducir/ manejar precios fijos no reajustables							
Compraventa	Posibilidad de que se presenten conductas o comportamientos de corrupción en alguna de las etapas del proceso de contratación establecido por la Universidad (precontractual, contractual	Corrupción	Contractual	Desacato/transgresión a los principios y valores establecidos en las normas universitarias por parte de los funcionarios responsables del proceso. Ofrecimiento de dinero, prebendas o dádivas (soborno) Recibir o exigir dinero, prebendas o dádivas Abuso de poder o autoridad en la solicitud del proceso a personal responsable de tramitar la contratación. Falta de segregación de funciones en las diferentes etapas del proceso contractual Falta de rigurosidad en la aplicación de los procesos contractuales institucionales Falta de formación o actualización de los responsables de la contratación en la normatividad legal y reglamentaria que rige a la contratación de la Universidad.	Pérdida de credibilidad en los procesos Procesos disciplinarios, penales, fiscales o administrativos sancionatorios Demandas Pérdidas económicas	Asumir el riesgo (sin implementar tratamiento / controles)		Muy baja	Económica	Severo	Moderada	Universidad	Permanente

MATRIZ DE RIESGOS PARA CONTRATOS (Estudio Previo de necesidad y conveniencia para contratar Numeral 14: Identificación, análisis calificación, asignación del riesgo y formas de mitigarlo y prevenirlo)												
Identificador interno:		VA-013-2024			Tipo de contrato:	Compraventa						
Objeto:		EL PROVEEDOR transfiere a título de compraventa en favor de LA CONTRATANTE y esta adquiere al mismo título las licencias de BIM, cuyo alcance corresponde a: •Ea renovación de TREINTA Y TRES (33) Autodesk AEC Collection single user 2024 Versión comercial por 365 días calendario. •Ea renovación de DIECINUEVE (19) Autodesk AutoCAD LT single user 2024 Versión comercial por 365 días calendario. •Ea renovación de suscripción de paquete de DIEZ (10) puestos de trabajo de BIM360 Document Management. •Ea renovación de suscripción de DOS (2) puestos de trabajo de BIM360 Collaborate Pro. •Adquisición de licencias y productos a necesidad de contratación versión 2024 a demanda”.					Fecha:	18/12/2023	Diligenció:	Sandra Henit Castrillón Bedoya		
IDENTIFICACIÓN (Según el tipo de contrato consultar y seleccionar los riesgos a analizar en la catálogo de riesgos entregado)						TRATAMIENTO (Elegir los tratamientos de la lista desplegable, si requieres incluir uno nuevo puedes hacerlo)	VALORACIÓN DEL RIESGO (Elegir de la lista desplegable, según los criterios de calificación)				RESPONSABLE por implementar el tratamiento (Elegir de la lista desplegable)	Periodicidad de monitoreo al tratamiento (Elegir de la lista desplegable)
Tipo de contrato	Descripción detallada (Qué puede pasar) Descripción (Posibilidad+ Acción + Sujeto/Objeto + Complemento)	Tipo de Riesgo	Etap	Causas (Qué o quien lo puede generar y por qué se puede presentar)	Consecuencias	Tratamiento/Controles a ser implementados	Probabilidad	Dimensión del impacto	Impacto	Zona Riesgo		
	y poscontractual), buscando un beneficio privado.			Debilidad o negligencia en el seguimiento y control del proceso de contratación Designación de un funcionario que no cuenta con los conocimientos y/o experiencia requeridos para realizar el proceso de contratación Omisión o uso incorrecto y desarticulación de los sistemas de información que apoyan los trámites de contratación. Evitar las instancias de aprobación definidas en el Estatuto General de Contratación.	Detrimento patrimonial Pérdida de reputación							
Compraventa	Posibilidad de realizar de forma inoportuna los trámites administrativos requeridos en el proceso de contratación	Operacionales	Precontractual	Fallas en los sistemas de información o servidores propios de la Universidad o externos Falta de conocimiento por parte del servidor de la normativa universitaria o normas externas Falta de planeación del proceso de contratación Debilidad en el manejo de las herramientas ofimáticas dispuestas por la Universidad Falta o deficiencia de mecanismos o herramientas tecnológicas que faciliten el seguimiento del contrato. Alto manejo de la información en forma manual	Reproceso Suspensión o afectación de actividades y/o servicios Insatisfacción del usuario Procesos disciplinarios, penales, fiscales o administrativos sancionatorios Disminución de la calidad del servicio	Capacitación en herramientas ofimáticas	Baja	Cumplimiento	Moderado	Moderada	Universidad/Contratista	Permanente
						Sobre carga laboral de los funcionarios que realizan las actividades de Contratación						
Compraventa	Posibilidad de recibir o aceptar productos defectuosos o servicios de baja calidad que no cumplan con las especificaciones contratadas	Operacionales	Contractual	recibido Existencia de acuerdos por fuera del contrato entre el servidor y el contratista Desconocimiento del servidor que recibe el producto de las características técnicas del mismo. Cambio realizados por el proveedor en las características del producto contratado Falta de procedimientos establecidos para la recepción de productos Falta de aplicación del procedimiento para la verificación de los productos recibidos	Disminución de la calidad del servicio Suspensión o afectación de actividades y/o servicios Reprocesos Insatisfacción del usuario Procesos disciplinarios, penales, fiscales administrativos sancionatorios Demandas Detrimento patrimonial	Reducir/ Aplicación de protocolos establecidos por la Universidad o Entidades del Estado según las actividades a desarrollar	Baja	Cumplimiento	Leve	Moderada	Universidad/Contratista	Permanente
						Reducir/ establecer requisitos técnicos mínimos del bien o servicio a contratar						
						Reducir el riesgo/Seguimiento de la interventoría delegada por Universidad						