

<p>Nombre de la Entidad</p>	<p>Instituto Colombiano de Bienestar Familiar - ICBF</p>							
<p>Generalidades</p>	<p>Objeto de la Negociación: Servicio de suministro de alimentos - MOGOLLA FORTIFICADA- para la prueba piloto del Programa de asistencia social Alimentación Escolar – PAE— del ICBF, específicamente para la modalidad desayunos escolares, en las ciudades de Bogotá y Villavicencio.</p> <p>Productos a adquirir:</p> <p>El producto a adquirir deberá cumplir con lo establecido en las fichas técnicas, las cuales forman parte de la presente Ficha Técnica de Negociación.</p> <table border="1" data-bbox="565 877 1429 1087"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Nombre del suministro del servicio de Alimentos</th> <th rowspan="2">Frecuencia semanal/ 5 días</th> <th>Tamaño mínimo de porción</th> </tr> <tr> <th>Cantidad (g)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mogolla fortificada</td> <td>Un vez por semana</td> <td>50</td> </tr> </tbody> </table> <p>El suministro del servicio de alimentos - Mogolla fortificada- a adquirir requieren de las siguientes adiciones de manera obligatoria:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hierro aminoquelado de 4 mg por porción de 50 grs. Acido fólico, en forma de folato, 40 mcg por porción de 50 grs <p>Notas:</p> <ul style="list-style-type: none"> El ICBF podrá realizar pruebas para conocer otro tipo de producto sólido que nos permita ampliar el portafolio de productos alimenticios actuales y brindar la posibilidad de ofrecer variedad previa concertación con el comitente vendedor. Para ello, el comitente vendedor permitirá al ICBF la utilización de sus laboratorios y plantas de producción. Se define que para este tipo de producto se realizará una sola negociación. <p>PLAN DE MANEJO AMBIENTAL</p> <p>Con el objeto de prevenir, minimizar y mitigar el impacto ambiental negativo de los empaques y embalajes del servicio de suministro de alimentos – Mogolla fortificada, el comitente vendedor se compromete</p>	Nombre del suministro del servicio de Alimentos	Frecuencia semanal/ 5 días	Tamaño mínimo de porción	Cantidad (g)	Mogolla fortificada	Un vez por semana	50
Nombre del suministro del servicio de Alimentos	Frecuencia semanal/ 5 días			Tamaño mínimo de porción				
		Cantidad (g)						
Mogolla fortificada	Un vez por semana	50						

 BNA <small>Bolsa Nacional Agropecuaria S.A.</small>	FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN SERVICIO DE SUMINISTRO DE ALIMENTOS - MOGOLLA FORTIFICADA-.	CÓDIGO:
		VIGENCIA DESDE:
		VERSIÓN: 1

	a entregar al ICBF mediante el comisionista vendedor, un instructivo con indicaciones para el manejo de los mismos, dentro de las dos semanas después de la rueda de negociación.
Presupuesto Estimado	<p>El valor estimado para la compra de las Mogolla fortificada es de hasta Setecientos cincuenta millones cuatrocientos veintidós mil novecientos treinta y dos pesos moneda corriente (\$ 750.422.932).</p> <p>Dicho monto incluye el valor de los costos de registro en Bolsa y de Asiento en CRCBNA y su correspondiente IVA, y las comisiones de los Comisionistas Compradores incluido IVA, así como los impuestos, tasas y contribuciones que se generen por la ejecución del mismo..</p>
Tiempo de ejecución o vigencia de la negociación	Tendrá vigencia desde el día de negociación y hasta el 31 de diciembre de 2010 o hasta el agotamiento de los recursos.
Requisitos del comitente vendedor	<p>Corresponde al comisionista vendedor asegurarse de que su cliente cumpla con los siguientes requisitos.</p> <p>1. Requisitos Técnicos</p> <p>1.1 Registro Sanitario</p> <p>El Comitente Vendedor debe presentar al comisionista vendedor el respectivo Registro Sanitario de las Mogolla fortificada</p> <p>Este registro deberá ser expedido por el INVIMA o por la entidad territorial delegada por ésta, conforme a lo establecido en el título III, capítulo IX del Decreto 3075/97.</p> <p>Si el producto a suministrar, corresponde a un producto importado, el Comitente Vendedor debe anexar el registro sanitario del producto (s) expedido por el INVIMA u organismo competente conforme al Título III del decreto 3075/97.</p> <p>Nota: En el caso que el comitente vendedor requiera hacer un desarrollo de producto para poder cumplir con las especificaciones de las Mogolla fortificada y el tiempo entre la finalización del proceso de desarrollo y la realización de la rueda de negocios impida contar con registro sanitario aprobado por parte del Invima o su entidad delegada, el comitente vendedor debe presentar el registro sanitario en trámite, y este deberá estar aprobado al iniciar la primera entrega.</p> <p>1.2 Concepto Sanitario:</p> <p>Con relación a las plantas de producción, el Comitente Vendedor deberá presentar al Comisionista Comprador el Permiso o Concepto Sanitario favorable de la(s) planta(s) de producción,</p>

expedido por el organismo competente conforme al Decreto 3075/97. En caso de que el permiso o concepto sanitario esté condicionado, solo se acepta, siempre y cuando las causas que motivan el condicionamiento no afecten la calidad, inocuidad y seguridad del alimento. En este caso el Comitente Vendedor seleccionado se compromete a solicitar la visita correspondiente a la entidad competente, dentro de los primeros treinta (30) días contados a partir del día de la negociación, termino en el cual el Comisionista vendedor deberá enviar al ICBF el permiso o Concepto Sanitario favorable, en caso contrario se solicitará el incumplimiento a la BNA.

El Concepto Sanitario favorable debe ser anexado para cada una de las plantas de producción en las cuales se elaborarán las Mogolla fortificada a suministrar,

El requisito de Concepto Sanitario favorable se obvia para productos importados, porque previa a la expedición del Registro Sanitario, la autoridad competente exige que la solicitud venga acompañada del respectivo certificado sanitario o su equivalente.

1.3 BPM:

Las plantas de producción de las Mogolla fortificada a entregar por parte del comitente vendedor, deberán aplicar las Buenas Prácticas de Manufactura. El ICBF se reserva el derecho de verificar el cumplimiento de las mismas.

1.4 Experiencia del Comitente Vendedor.

El Comitente Vendedor debe acreditar un promedio de Ingresos Brutos Operacionales entre los años **2007 y 2008** por valor igual o superior al 50% de la sumatoria del presupuesto asignado por el ICBF, al servicio de suministro de alimentos -Mogolla fortificada - para los cuales el Comitente Vendedor presenta oferta.

Los Ingresos Brutos Operacionales deben ser acreditados con fotocopia legible de la Declaración de Renta y Complementarios o de Ingresos y Patrimonio para Personas Jurídicas y Asimiladas, Personas Naturales y Asimiladas Obligadas a llevar Contabilidad, presentada a la DIAN y que fueron reportados en la declaración correspondiente a la vigencia fiscal de 2007 y 2008. El Instituto se reserva el derecho de solicitar la copia original de las Declaraciones de Renta requeridas.

En los casos de Unión Temporal o Consorcio, cada uno de los integrantes debe acreditar los Ingresos Brutos Operacionales de las vigencias fiscales **2007 y 2008**. Para la evaluación de la

experiencia, se sumarán los valores declarados por cada uno de los integrantes en las vigencias mencionadas y se determinará el promedio de los dos años.

2. Requisitos Jurídicos.

2.1 Documento cumplimiento artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y Ley 828 de 2003.

Con el objeto de dar cumplimiento al artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y la Ley 828 del 10 de julio de 2003, el Comitente vendedor persona jurídica o las personas jurídicas que conforman la unión temporal o consorcio, deberán acreditar que para la fecha de la realización de la rueda de negociación se encuentran a paz y salvo en sus obligaciones con los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, cuando a ello haya lugar. Dicha acreditación se hará mediante certificación expresa suscrita por el Revisor Fiscal o por el Representante Legal, según el caso, o por certificación suscrita por la persona natural. El certificado se acreditará para el trámite de cada pago y será entregado al Interventor del Programa, conjuntamente con las facturas.

2.2 Certificado de Existencia y Representación Legal.

El Comitente vendedor y/o los integrantes de la unión temporal y del consorcio que ostenten la calidad de persona jurídica, deberán presentar el certificado de existencia y representación legal, o su equivalente en caso de personas jurídicas extranjeras, con fecha de expedición no mayor a un (1) mes con antelación a la fecha de la negociación, donde conste que el objeto social permita presentar, celebrar y ejecutar el contrato y que la duración de la sociedad no es inferior a la vigencia del mismo y un (1) año más. Igualmente, deberá adjuntarse fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal de la persona jurídica. En caso de persona natural, deberá presentar fotocopia de la cédula de ciudadanía. En caso de unión temporal o consorcio, se deberá presentar el certificado de existencia y representación legal de cada una de las personas jurídicas que lo conforman.

Las sociedades extranjeras sin sucursal en Colombia deberán acreditar que cuentan con un apoderado debidamente constituido, con domicilio en Colombia y ampliamente facultado para representarlas judicial o extrajudicialmente hasta la constitución de la sucursal en Colombia en caso de resultar aceptada su propuesta, de conformidad con lo señalado en el título VIII del Libro II del Código de Comercio Colombiano. En cumplimiento de esta

exigencia deberá adjuntar el Registro Único de Proponentes – RUP- de conformidad con el numeral 4 del artículo 22 de la ley 80 de 1993.

2.3 Documento de facultades para contratar.

Si el representante legal, apoderado o representante no tiene facultades amplias y suficientes para negociar y contratar, deberá adjuntar el acta de la junta o asamblea de socios, o el documento que acredite estas facultades. Documento Privado de constitución de Unión temporal, Consorcio o cualquier otra forma de asociación.

En el caso de Consorcios, Uniones Temporales o cualquier otra forma de asociación se deberá allegar tanto la expedición del RUT, adelantada ante la DIAN, como el documento de constitución de la unión temporal o del consorcio en virtud del cual expresan su voluntad de presentar la oferta en forma conjunta, en Consorcio o Unión Temporal, en el cual se especifique lo siguiente:(i) Los nombres y domicilios de los constituyentes, (ii) La participación porcentual de cada constituyente, (iii) La designación del representante o apoderado, (iv) La manifestación expresa de que se asume de forma solidaria e indivisible entre los conformantes, la responsabilidad por la información suministrada y por las obligaciones derivadas de ella y del contrato resultante de este proceso, (v) Deberá mantenerse la forma de asociación escogida desde la fecha de la rueda de negocios hasta la terminación del contrato y un año más. El documento en el que se exprese la voluntad de presentar la oferta e forma conjunta, en Consorcio o Unión Temporal, deberá ir acompañado de los documentos que acrediten que quienes lo suscribieron tenían la representación y capacidad necesarias para dicha constitución y para adquirir las obligaciones solidarias e indivisibles derivadas de la negociación en la BNA y del contrato resultante (certificados de cámara de comercio, actas de junta directiva y poderes). En caso de constituirse Consorcio o Unión Temporal debe adelantarse ante la DIAN la expedición del RUT unificado.

2.4 Boletín de Responsables Fiscales de la Contraloría General de la República.

El Comitente Vendedor (persona natural o jurídica) y/o su representante no podrán estar reportados en el Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República, de conformidad con lo exigido por el artículo 60 de la Ley 610 de 2000.

En consecuencia deberá presentar los documentos a que haya lugar expedidos por la Contraloría General de la República.

Manifestación escrita de no encontrarse en curso en causales de inhabilidad o incompatibilidad para contratar con el ICBF.

3. Requerimientos Financieros Mínimos

El Comitente Vendedor debe tener un Cupo de Crédito en un establecimiento de crédito vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia diferente a cooperativas, no menor al cinco por ciento (5%) del presupuesto asignado para la adquisición de las mogollas fortificadas.

El Comitente Vendedor deberá presentar, certificación expedida por el establecimiento de crédito respectivo, con fecha de expedición no mayor a tres (3) meses al momento de la negociación, en donde acredite la existencia del citado cupo de crédito.

Se aceptará la presentación de certificación de crédito aprobado, expedido por una entidad financiera extranjera, siempre y cuando este documento sea avalado por un establecimiento de crédito nacional vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia distinto a cooperativas.

Condiciones para la valoración del cupo de crédito:

- Se aceptará que los miembros del Consorcio, Unión Temporal o Propuesta Conjunta efectúen una sumatoria de los cupos de crédito individuales, no obstante, cada miembro podrá aportar solamente un único cupo de crédito de un solo establecimiento de crédito.
- Si el cupo de crédito es aportado por uno solo de los miembros, este deberá tener una participación en el consorcio, unión temporal o propuesta conjunta, no menor del 51%.
- No se aceptará la presentación de cupos de sobregiro, ni de tarjeta de crédito, ni CDT, ni créditos rotativos, ni cuentas de ahorro, ni bonos, ni títulos valores, ni documentos representativos de valores, ni la sumatoria de cupos de créditos de diferentes entidades cuando la propuesta es presentada por una sola persona (jurídica o natural).

En el evento de presentar el cupo de crédito en moneda extranjera, esta será objeto de conversión en pesos colombianos de acuerdo con el valor de la TRM del día de la negociación.

4. Documentos a entregar por parte del comisionista comprador.

Los Comisionistas Vendedores verificarán los documentos solicitados y certificarán mediante carta a la Vicepresidencia de Gestión de la BNA, el cumplimiento de los requisitos antes de la Rueda de Negocios, en que se pretenda realizar la celebración del negocio. Si no presentan las certificaciones de cumplimiento de los comitentes vendedores que representan, por lo menos un día anterior hábil a la rueda de negociación hasta las 4 pm., la BNA no autorizará la participación de las sociedades comisionistas vendedoras que los representa.

Los documentos que deben presentar los comitentes vendedores a sus comisionistas para su revisión y aprobación antes de la rueda de negociación son:

- ✓ Acreditar que desarrolla actividades comerciales y anexar el respectivo registro mercantil expedido por la Cámara de Comercio correspondiente, con una vigencia no superior a tres (3) meses anteriores a la fecha de la negociación y donde se demuestre que el comitente vendedor es fabricante de Mogollas.
- ✓ Permiso o concepto sanitario favorable de la(s) planta(s) de producción, expedido por el organismo competente conforme al Decreto 3075/97.
- ✓ Registro sanitario de los productos a entregar, expedido por el INVIMA, conforme a lo establecido en el título III, capítulo IX del Decreto 3075/97 y en caso de productos desarrollados especialmente para este programa el registro en trámite.
- ✓ Certificación donde manifiesten que se aplican las buenas prácticas de manufactura en todas las plantas de producción que utilizará.
- ✓ Fotocopia legible de la Declaración de Renta y Complementarios o de Ingresos y Patrimonio para Personas Jurídicas y Asimiladas, Personas Naturales y Asimiladas Obligadas a llevar Contabilidad, presentada a la DIAN y que fueron reportados en la declaración correspondiente a la vigencia fiscal de 2007 y 2008.
- ✓ Certificación expresa suscrita por el Revisor Fiscal o por el Representante Legal, según el caso, donde se establece que se encuentran a paz y salvo en sus obligaciones con los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje SENA,

cuando a ello haya lugar.

- ✓ Manifestación escrita de aceptación de que conoce y acepta todas y cada una de las obligaciones, requisitos y demás condiciones establecidas en la presente ficha técnica.
- ✓ Acta de la junta o asamblea de socios, o el documento que acredite las facultades para contratar.
- ✓ Manifestación escrita de no encontrarse incurso en causales de inhabilidad o incompatibilidad para contratar con el ICBF
- ✓ Certificación expedida por un establecimiento de crédito vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia, diferente a Cooperativas, con fecha de expedición no mayor a tres (3) meses al momento de la negociación, en donde acredite la existencia del cupo de crédito solicitado.
- ✓ Ficha técnica de las Mogolla fortificada de acuerdo a las especificaciones del formato de presentación de la ficha técnica FT - 5.
- ✓ Ficha técnica del empaque individual para las Mogolla fortificada.
- ✓ Cronograma de conformidad con las fechas de entregas de acuerdo con el Calendario de Entregas indicado en la FT 4.
- ✓ Carta de compromiso del comitente vendedor en la cual hace constar que posee la capacidad técnica y de planta de producción para producir, transportar y entregar las cantidades de Productos, por las cuales está ofertando de conformidad con lo exigido en las fichas técnicas. Igualmente deberá relacionar las plantas de producción a utilizar en el marco de esta negociación, con sus respectivas dirección(es) y teléfono(s).
- ✓ Certificación que acredite el cumplimiento de las obligaciones relacionadas en el ítem de transporte, del presente documento, de acuerdo al decreto 3075 de 1997 y las demás normas reglamentarias, desde sus plantas de producción hasta la entrega en la bodega del operador logístico.

De no entregarse los documentos a la sociedad comisionista compradora dentro del plazo establecido la operación no podrá sentarse ni registrarse en la cámara de compensación de la BNA.

	<p>5. Causales de no certificación por parte de la BNA</p> <p>Se entiende que el comitente vendedor, a través de sociedad comisionista no puede ofertar, cuando el departamento de Convenios Control Calidad de la BNA no lo ha certificado por alguna de las siguientes causas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El comisionista vendedor no presenta la certificación de cumplimiento de los requisitos por parte del comitente vendedor. • No se entregan la totalidad de los documentos solicitados en la presente ficha de negociación a la SCB vendedora. • Los documentos soportes entregados a la SCB vendedora no cumplen con los parámetros definidos en la presente ficha de negociación. <p>Una vez realizada la rueda de negociación, estos documentos deberán ser entregados a la Bolsa por el comisionista vendedor seleccionado, como parte del procedimiento de complementación de la operación y dentro del término establecido para el mismo por la normatividad de la Bolsa.</p> <p>La BNA verificará de manera documental los requisitos exigidos a los comitentes y comisionistas vendedores, para garantizar el cumplimiento de lo solicitado por el ICBF y emitirá su respectiva certificación y la enviará al ICBF con sus respectivos soportes.</p>
<p><u>Entrega de Muestras.</u></p>	<p>El Comitente vendedor se obliga y compromete a entregar al Departamento Convenios Control Calidad de la BNA y al ICBF, con un plazo máximo de dos semanas después de la rueda de negociación, las muestras correspondientes a los servicios de suministro de alimentos - Mogolla fortificada - y los siguientes documentos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificados de calidad con análisis microbiológicos y fisicoquímicos de las muestras de Mogolla fortificada. • Las fichas técnicas de las Mogolla fortificada. <p>El Departamento Convenios Control Calidad de la BNA y el ICBF podrán realizar las verificaciones técnicas que considere necesarias desde el punto de vista de calidad y condiciones generales de composición del producto.</p> <p>El Departamento Convenios Control Calidad de la BNA verificará y certificará el cumplimiento de las especificaciones de las muestras de las Mogolla fortificada entregadas por el comitente vendedor a través de su comisionista frente con lo presentado en las fichas técnicas y</p>

	FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN SERVICIO DE SUMINISTRO DE ALIMENTOS - MOGOLLA FORTIFICADA-	CÓDIGO:
		VIGENCIA DESDE:
		VERSIÓN: 1

	soportes de los registros del comitente vendedor.
<u>Cantidad</u>	Se requiere comprar 4.145.708 unidades de mogollas fortificadas, en presentación individual de 50 gramos, conforme a las especificaciones establecidas en las fichas técnicas.
<u>Fecha y sitio(s) de entregas</u>	<p>Las entregas de los productos se realizarán en la bodega del operador logístico del ICBF ubicada en la ciudad de Bogotá de acuerdo con la FT-4 Calendario de entregas, durante los días hábiles de lunes a miércoles en el horario de 8:00 a.m. a 6:00 p.m. La ubicación de esta bodega será informada previamente por el ICBF.</p> <p>Es de anotar que en la primera semana definida por el ICBF para las entregas el comitente vendedor deberá disponer y entregar producto para dos semanas con el fin de contar con un stock mínimo de 5 días.</p> <p>Este calendario podrá ser modificado por el ICBF según disponibilidades del espacio o necesidades del programa durante la ejecución del contrato.</p>
<u>Transporte</u>	<ul style="list-style-type: none"> • El Comitente vendedor debe garantizar la disponibilidad de las Mogolla fortificada indicando la descripción de las características de los medios de transporte y la logística que utilizará para su cumplimiento. • El Comitente vendedor debe presentar el plan que adoptará para la atención de contingencias. • El Comitente vendedor deberá disponer del personal, vehículos y demás elementos necesarios para garantizar el suministro de las Mogolla fortificada de acuerdo con el Calendario de entregas. • Todos los vehículos utilizados deben cumplir con las normas establecidas para el transporte de alimentos. • Las entregas de las Mogollas fortificadas, se harán de acuerdo a lo estipulado en la FT 4 calendario de entregas, de lunes a miércoles exceptuando los festivos en el horario de 8:00 am. a 6:00 p.m. <p>Cualquier modificación al Calendario de Entregas por parte del comitente vendedor y su sociedad comisionista requiere la aprobación del ICBF, Operador Logístico y del Interventor o Supervisor del ICBF y de la sociedad comisionista compradora. Todo costo adicional que genere esta modificación deberá ser asumido por el Comitente vendedor.</p>
<u>Aceptación o rechazo del producto</u>	El comitente vendedor, en todo caso, deberá dar cumplimiento a las obligaciones establecidas en esta ficha técnica de negociación y a

todos los documentos que hacen parte de esta, de lo contrario se procederá así:

1. Descuentos:

Las obligaciones compensables por la CRCBNA serán exclusivamente aquellas susceptibles de tal tratamiento de conformidad con su reglamento y el de la BNA y que están referidas a la entrega y el pago.

En consecuencia, el incumplimiento de las demás obligaciones enunciadas en la presente ficha, compromete la responsabilidad del Comitente vendedor y/o comisionista vendedor razón por la cual el ICBF podrá hacer efectivos los descuentos por calidad, oportunidad y cantidad, las multas y las pólizas otorgadas en su favor y que hacen parte de la presente ficha.

Los lotes de producto que se encuentren por fuera de especificaciones mencionadas en la presente ficha relacionadas con las condiciones externas del producto y previamente verificadas visualmente al ingreso a la bodega del Operador Logístico serán rechazados y devueltos al comitente vendedor en el mismo vehículo e informado al ICBF, a la SCC y a la SCV, con el fin de que informen a la BNA y a la CRCBNA.

El comitente vendedor debe reponer dentro de las 24 horas siguientes el producto alimenticio so pena de incurrir en los incumplimientos relacionados en las tablas de incumplimientos.

Los parámetros microbiológicos y físicos químicos son de estricto cumplimiento y el ICBF no aceptará ningún producto que este fuera de los parámetros establecidos. Si una vez recibidos y o distribuidos los productos se detecta una condición microbiológica o fisicoquímica que impida que el producto sea apto para el consumo humano, o que no cumpla con los parámetros de la ficha técnica el comitente vendedor será responsable de la recolección del producto distribuido, su reposición dentro de las 48 horas siguientes a la comunicación dada al comisionista comprador y todos los costos ocasionados por este incumplimiento.

Los descuentos se podrán aplicar por: Calidad, Cantidad y Oportunidad

Calidad

Una vez recibido por parte del Operador Logístico y en caso que se evidencie por parte de la Interventoría, autoridades territoriales de salud o de la Supervisión del ICBF productos con especificaciones técnicas inferiores a las solicitadas pero que sean aptos para el consumo humano, el ICBF aplicará el porcentaje de descuento sobre

el valor del número de unidades del lote completo del que se ha hecho la entrega así:

Parámetros		% de Descuento
Calidad	Cantidad de Macronutrientes (Proteína, Grasa, Carbohidratos) o menor volumen o peso del producto	5 %
	Cantidad de Micronutrientes adicionados (Hierro. Ácido Fólico)	5 %
	Rotulado	5 %
	Empaque	5 %

En caso de que el producto sea decomisado por parte de las autoridades territoriales de salud por incumplimiento de la normatividad establecida por el Ministerio de la Protección Social para estos productos, el comitente vendedor deberá realizar la reposición de la totalidad de los productos decomisados y el ICBF no realizará pago alguno sobre estos productos decomisados, sin perjuicio de la imposición de las multas a que haya lugar.

Para atender las reclamaciones del comisionista vendedor, las muestras y contramuestras de los productos recibidos serán tomadas por el ICBF o quien este delegue, identificando el número de lote; el ICBF deberá hacer llegar a la BNA a través de su comisionista las correspondientes contramuestras de los productos alimenticios.

Del resultado de calidad emitido por el ICBF el comisionista comprador del ICBF informará al comisionista vendedor y a la BNA después de la entrega y recibo. Si dentro de los cinco días hábiles siguientes a la emisión de los resultados no hay manifestación contraria al resultado por parte del comitente vendedor, la cual deberá manifestarse tanto al ICBF y a la BNA, éste será tomado como definitivo y se aplicaran los descuentos que haya lugar sobre la facturación.

En caso que el comitente vendedor no esté de acuerdo con la calidad reportada por el comitente comprador a través de la sociedad comisionista compradora se procederá de acuerdo con lo establecido en el artículo 3.6.2.1.4.5 del reglamento vigente de la Bolsa, basados en la contramuestra remitida a la bolsa del respectivo lote.

Oportunidad

Para el caso de incumplimiento en la oportunidad el porcentaje de descuento se practicará sobre el valor total de las unidades faltantes a entregar, correspondiente a los días de retraso de la siguiente manera:

Días de retraso	% de Descuento
1	0,20%
2	0,45%
3	0,75%
4	1,00%
5 o más	1,40%

Cantidad

En los casos de incumplimiento en la cantidad a entregar en la semana, el porcentaje de descuento se practicará sobre el valor total faltante de la entrega semanal así:

Porcentaje de la cantidad no entregada	% de Descuento
Menor o igual al 10%	0,10%
Mayor al 10% y menor o igual al 50%	0,25%
Mayor al 50%	0,75%

Este tipo de descuentos y sanciones se aplicarán por parte del ICBF y de manera directa, sin perjuicio de las sanciones establecidas por la BNA.

Cuando se hayan hecho tres descuentos por incumplimientos dentro del mismo mes por: Calidad, Cantidad y/u Oportunidad, y su gravedad a juicio del ICBF afecte la ejecución del programa, el ICBF deberá proceder a aplicar la multa respectiva.

2. Multas:

Con el objeto de conminar al comitente vendedor para que cumpla con sus obligaciones; el ICBF impondrá multas diarias y sucesivas equivalentes hasta por el 0.1% del valor de la negociación y hasta que se verifique su cumplimiento, de conformidad con el artículo 17 de la Ley 1150 de 2007. Estas sanciones no podrán superar el 10% del valor de la negociación y se aplicarán sin perjuicio de las demás sanciones a que haya lugar y sin perjuicio de las demás establecidas en este documento o las establecidas por la BNA.

Procedimiento para la Imposición de la Multa: Para la imposición de las multas por el incumplimiento, cumplimiento imperfecto o por incumplimiento en la calidad, oportunidad o cantidad en la ejecución

de cualquiera de las obligaciones, descritas en la negociación, de cualquiera de las establecidas en los documentos de la contratación y demás documentos emitidos dentro del proceso de selección o de las propias de este tipo de contratos, se surtirá el siguiente procedimiento:

1) El supervisor del ICBF comunicará por escrito enviado al representante legal del comitente vendedor, a la sociedad comisionista vendedora y compradora y a la BNA que incurrió en una causal de incumplimiento de las obligaciones, la negociación y demás documentos emitidos dentro del proceso de selección o de las propias de este tipo de contratos y podrá dar un plazo perentorio para: a) subsanar dicho incumplimiento, o b) para rendir las respectivas explicaciones debidamente justificadas y no imputables al comitente comprador.

2) El comitente vendedor procederá a subsanar el incumplimiento dentro del término otorgado por el ICBF a través del supervisor. Lo anterior, salvo que considere que existieron causas ajenas a él que determinaron que incurriera en dicho incumplimiento, caso en el cual, dentro de los 5 días hábiles siguientes al recibo de la comunicación mencionada en el numeral anterior, podrá proceder a explicar al supervisor del ICBF cuáles son las razones de su incumplimiento, aportando las pruebas pertinentes, a efectos de solicitar que no se imponga sanción pecuniaria alguna.

3) Si el comitente vendedor no subsana el incumplimiento dentro del término otorgado por el ICBF para el efecto, o las razones y pruebas allegadas por el comitente vendedor para justificar el mencionado incumplimiento (en el evento en que haya presentado un escrito y las pruebas pertinentes dentro del término previsto en el numeral anterior), no acreditan o justifican la ocurrencia de una causal de exoneración de la responsabilidad de acuerdo con lo previsto en la ficha de negociación y en la normatividad vigente, el ICBF mediante comunicación dirigida al comitente vendedor y a través del supervisor designado, impondrá la multa prevista y descontará el monto correspondiente de los saldos insolutos o de la factura del mes siguiente a la fecha que señale el ICBF en el mencionado escrito. Lo anterior, sin perjuicio de que el ICBF, si lo estima conveniente, conceda un plazo adicional para subsanar tal incumplimiento.

4) Una vez impuesta la multa, y en el evento en que el comitente vendedor no subsane el incumplimiento dentro del plazo otorgado por el ICBF para ello, se causarán las demás sanciones reguladas por ley. Podrán aplicarse multas sucesivas hasta el momento en el cual el comitente vendedor subsane la situación de incumplimiento o hasta que la sumatoria de las mismas alcancen la suma del 10% del valor de la negociación.

	FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN SERVICIO DE SUMINISTRO DE ALIMENTOS - MOGOLLA FORTIFICADA-	CÓDIGO:
		VIGENCIA DESDE:
		VERSIÓN: 1

	<p>En el evento en que el incumplimiento sea total o parcial o continúe o ponga en riesgo la ejecución normal de la negociación el ICBF está facultado para decretar el incumplimiento parcial o total definitivo caso en el cual, el ICBF solicitará a la Cámara de Riesgo Central de Contraparte de la BNA el incumplimiento del comitente vendedor y la definición de un nuevo comitente vendedor.</p> <p>Nota: La aplicación de los descuentos y multas dará origen al reporte a la BNA y a la Cámara de Riesgo Central de Contraparte de la Bolsa Nacional Agropecuaria S.A.; por consiguiente, se originaran las respectivas consecuencias a que haya lugar.</p>
<p><u>Forma de pago</u></p>	<p>El COMITENTE COMPRADOR pagará al Comitente Vendedor a través de la Cámara de Riesgo Central de Contraparte de la BNA así:</p> <p>Pagos mensuales de acuerdo con los productos entregados previa presentación de la factura y certificación de cumplimiento expedida por el COMISIONISTA COMPRADOR y el supervisor y/o interventor del contrato.</p> <p>Se le pagará dentro de los cuarenta y cinco (45) días después del recibido a satisfacción por parte del supervisor o el interventor, con la respectiva acreditación del pago de los aportes parafiscales en la forma descrita en el artículo 50 de la ley 789 de 2002 y demás normas que la modifican reglamentan o complementan, previa certificación a satisfacción de la interventoría y una vez se cuente con el respectivo PAC.</p> <p>El comisionista comprador y/o ICBF informarán a la BNA de las entregas recibidas a satisfacción en el plazo anteriormente establecido, de no informar se entenderá que el producto fue recibido a satisfacción. El ICBF girará a la Cámara de Riesgo Central de Contraparte de la BNA el valor neto de las facturas una vez descontada las retenciones, descuentos tributarios, descuentos por niveles de servicio (calidad, oportunidad y cantidad) a que haya lugar.</p>
<p>Obligación de la punta vendedora</p>	<p>Las siguientes obligaciones corresponden al comitente vendedor que actúa representado por una sociedad comisionista miembro de la Bolsa como vendedora en las negociaciones celebradas para el servicio de suministro de alimentos - Mogollas fortificadas- para la prueba piloto del Programa de asistencia social Alimentación Escolar – PAE- del ICBF.</p> <p>De conformidad con el artículo 1630 del Código Civil, el comitente vendedor dará cumplimiento a las obligaciones, sin perjuicio de las obligaciones y responsabilidad que le asisten al comisionista vendedor como principal obligado de la relación contractual:</p>

- ✓ Cumplir con las responsabilidades, bajo la coordinación y control del Interventor y/o Supervisor.
- ✓ Prestar el servicio el suministro de los productos con entregas en la bodega designada por el ICBF en Bogotá en las cantidades y fechas de entrega estipuladas en la FT-4 (Calendario de Entregas).
- ✓ Manifiestar por escrito y de manera expresa que conoce y acepta todas y cada una de las obligaciones, requisitos y demás condiciones establecidas en la presente ficha técnica.
- ✓ Cumplir con los requisitos establecidos en las normas de calidad vigentes para el producto a entregar y de acuerdo con las fichas técnicas.
- ✓ La interventoría y/o supervisor del ICBF podrá realizar los análisis nutricionales, fisicoquímicos y microbiológicos a las Mogolla fortificada tanto al recibo como tomando muestras de manera aleatoria en las bodegas o puntos de consumo para corroborar sus características, cantidad, calidad y origen. El comitente vendedor deberá reponer los productos que se utilicen para estos análisis, con el fin de asegurar que todos los niños, niñas y adolescentes reciban el complemento.
- ✓ Suscribir las Actas de entrega en conjunto con el operador logístico.
- ✓ Designar Un (1) representante ante el ICBF y comunicar la designación al ICBF, interventor y/o supervisor, dentro de los ocho (8) días siguientes a la rueda de negocios.
- ✓ Entregar a la Dirección de Logística y Abastecimiento Estratégico del ICBF y a la interventoría un informe mensual el cual deberá incluir la cantidad de productos entregados y la fecha de entrega y reportes solicitados de acuerdo a lo definido por el ICBF.
- ✓ Suscribir con el supervisor un **acta mensual de recibo** del producto soportado con las actas de entrega y recibo a satisfacción, en la bodega del operador logístico.
- ✓ Informar a la supervisión del contrato por parte del ICBF y a la interventoría del programa cualquier **novedad** que afecte la entrega de las Mogolla fortificada para el Programa de Alimentación Escolar PAE, con suficiente anticipación y proponer e implementar los planes de contingencia para suplir el abastecimiento.

- ✓ Garantizar que todos los productos lleven en el rótulo las **fechas de fabricación y vencimiento** en forma visible, legible e imborrable, expresadas de acuerdo con las disposiciones de la resolución 5109 de 2005 y en completo cumplimiento de lo establecido en la resolución 288 de 2008 de rotulado del Ministerio de Protección Social, así como lo definido en la ficha técnica de rotulado.
- ✓ Entregar las **Fichas Técnicas de las Mogolla fortificada** al comisionista comprador.
- ✓ El empaque debe contener el diseño que para tal efecto le indique el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.
- ✓ Garantizar la utilización de los **empaques definidos en las fichas técnicas de los productos**, buscando la protección de los Productos durante su transporte.
- ✓ Tener la disponibilidad inmediata de por lo menos el 5 % del total de las entregas mensuales, a modo stock, para poder suplir los casos donde el ICBF requiera del producto de manera inmediata.
- ✓ Solicitar **la visita** correspondiente del ente certificador, dentro de los primeros treinta (30) días después del inicio del contrato, en caso de que el permiso o concepto sanitario esté condicionado por causas diferentes a la calidad, inocuidad y seguridad del alimento.
- ✓ Presentar previo a la finalización del primer mes de ejecución al ICBF un **plan de capacitación** dirigido a los transportadores y operadores logísticos y responsables del almacenamiento definidos por el ICBF, que incluya aspectos de manejo y almacenamiento óptimo de los productos para garantizar el adecuado manejo de los mismos.
- ✓ Entregar a la interventoría y/o supervisión, un **certificado de calidad** (Ficha Técnica FT - 6 de Certificado de Calidad) por cada lote producido y entregado en la bodega del operador logístico en donde se verifique el cumplimiento de las especificaciones de calidad contenidas en las Fichas Técnicas.
- ✓ Disponer los resultados de los **exámenes exigidos para el recurso humano** que interviene en el proceso de fabricación y distribución, de acuerdo con lo establecido en el capítulo III del Decreto 3075 de 1.997, para verificación de la interventoría y/o supervisor del ICBF..

- ✓ Acatar o responder a las indicaciones o requerimientos que por escrito le haga la Dirección de Logística y Abastecimiento Estratégico.
- ✓ Garantizar la infraestructura y la capacidad logística y humana necesaria para la producción y suministro de las Mogolla fortificada, mediante una declaración escrita.
- ✓ Diseñar y entregar a la Interventoría o supervisor del contrato del ICBF el plan **para la atención de contingencias que garantice el suministro a la bodega según el Calendario de Entregas**, quince días después de la rueda de negociación.
- ✓ Describir las características de los medios de operación, transporte y logística que utilizará para su cumplimiento tres días después de la rueda de negociación.
- ✓ Reemplazar a su costo los **productos que estén fuera de las especificaciones técnicas establecidas** en la ficha técnica de los productos FT- 1 Mogolla Fortificada, FT – 2 Rotulado Institucional y FT – 3 Empaques. Este reemplazo deberá efectuarse en la siguiente entrega después de la notificación de las novedades.
- ✓ En cuanto a la calidad del producto, el Productor será el responsable de:
 - Características físicas externas del producto como empaque, rotulado institucional y nutricional, cantidades, integridad del producto; entre otras, recibidas a satisfacción en las bodegas del Operador logístico.
 - Calidad microbiológica, fisicoquímica, nutricional de los productos en la Bodega del Operador Logístico o los puntos de consumo directo por parte de los niños, niñas y adolescentes beneficiarios del Programa de Alimentación Escolar.
 - Calidad e inocuidad de los productos suministrados
- ✓ Garantizar durante el **transporte de los Productos** las condiciones higiénico-sanitarias definidas en el decreto 3075 de 1997 decreto 616 de 2006 y demás regulatorios del transporte de estos alimentos.
- ✓ Abstenerse de realizar **publicidad**, campañas a través de

medios masivos, eventos promocionales, entre otros, orientados a beneficiar el posicionamiento del operador en el mercado, su imagen corporativa, sus obras de responsabilidad social empresarial, entre otros, utilizando el programa o los elementos que conforman la imagen institucional del mismo y del ICBF, salvo previa autorización del Instituto.

- ✓ Presentar cada mes al ICBF informe de cumplimiento de entregas en términos de calidad y oportunidad y toda la información que el Supervisor o interventor les solicite.
- ✓ Suscribir las garantías establecidas en la cláusula de Garantías, y mantener actualizada la vigencia de cada una de ellas, acorde a los plazos y condiciones allí establecidas. La periodicidad y demás requisitos de **los informes** que deberá presentar El Comitente vendedor durante la ejecución del servicio serán establecidos por el ICBF, interventor y/o supervisor del contrato durante la ejecución del mismo.
- ✓ Entregar al Departamento Convenio Control Calidad y al ICBF para su verificación, con un plazo máximo de dos semanas después de la rueda de negociación, las muestras correspondientes al producto y los documentos soportes solicitados en la presente ficha.
- ✓ Realizar la totalidad de las entregas utilizando en el empaque de las Mogollas fortificadas el diseño que para tal efecto indique el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y lo establecido en las FT – 2 Rotulado Institucional y FT -3 Empaques, a partir de la primera entrega.
- ✓ Entregar a la interventoría y/o supervisión por parte del ICBF, un certificado de calidad por cada lote producido (FT – 6), en donde se verifique el cumplimiento de las especificaciones de calidad contenidas en las Fichas Técnicas.

Obligaciones en el componente de Comunicaciones e Imagen Corporativa del Programa:

- Todas las piezas de comunicación deberán ser diseñados conforme a los lineamientos que imparta la Oficina de Comunicaciones del ICBF.(aprobación de textos en word, corrección de estilo, aprobación de bocetos, etc).
- Utilizar la Unidad de Imagen para todas las piezas de comunicación teniendo en cuenta el diseño suministrado por el ICBF.

	FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN SERVICIO DE SUMINISTRO DE ALIMENTOS - MOGOLLA FORTIFICADA-	CÓDIGO:
		VIGENCIA DESDE:
		VERSIÓN: 1

	<ul style="list-style-type: none"> • La utilización de los logos debe ser de igual proporción en su tamaño. • En todas las piezas de comunicación, empaques y envases deberá(n) aparecer la(s) frase(s) definidas por el ICBF y deben aplicar lo establecido en el FT- 2 de Rotulado Institucional. • El Comisionista Vendedor deberá designar dentro de los cinco (5) días a partir de la realización de la Rueda de Negocios un interlocutor que se encargue de centralizar la información y las orientaciones dadas por la Oficina de Comunicaciones.
Interventoría y/o supervisión	<p>El Instituto Colombiano de Bienestar Familiar contratará la Interventoría para el control, seguimiento y verificación del cumplimiento de las obligaciones de la presente negociación así como del buen funcionamiento y operación del Programa, en desarrollo de la cual se realizarán visitas a las plantas, a las bodegas, a transporte, a puntos de entrega, actividades de verificación de la calidad mediante muestreo de los productos, entre otras.</p> <p>Igualmente el ICBF, definirá una supervisión, la cual estará a cargo de la Dirección de Logística y Abastecimiento Estratégico, o su delegado.</p>
Garantías adicionales a las de la CRCBNA	<p>Una vez adjudicado el negocio y antes de iniciar con las entregas, el comitente vendedor deberá constituir una garantía ante un banco o compañía de seguros legalmente establecida en Bogotá (Colombia) cuya póliza matriz esté aprobada por la Superintendencia Financiera, amparando los siguientes riesgos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • CUMPLIMIENTO: En cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor de la adjudicación del negocio, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (4) meses más, contados a partir de la fecha de adjudicación del negocio. Deberá figurar como asegurado y beneficiario el ICBF. • CALIDAD: En cuantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor de la adjudicación del negocio, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (4) meses más, contados a partir de la fecha de adjudicación del negocio. Deberá figurar como asegurado y beneficiario el ICBF. • PÓLIZA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL: por cuantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor del servicio, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (04) meses más, contados a partir de la fecha de adjudicación del negocio, con un sub-límite para responsabilidad civil productos del diez por ciento (10%) del valor asegurado total. Deberán figurar como asegurados tanto

el Comitente Vendedor como el ICBF.

- **SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES** del personal que preste sus servicios en la ejecución del servicio, en cuantía equivalente al cinco por ciento (5%) del valor de la adjudicación del negocio, con una vigencia igual al plazo de ejecución y tres (3) años más, contados a partir de la fecha de adjudicación del negocio. Deberá figurar como asegurado y beneficiario el ICBF.

NOTA: En caso de incumplimiento por parte de la sociedad comisionista vendedora y comitente vendedor, El ICBF solicitará el incumplimiento de la negociación a través a la BNA a través de la Cámara de Riesgo Central de Contraparte la cual actuará conforma a su reglamentación, independiente de las consecuencias económicas que dicho incumplimiento le genere al comitente vendedor.