



**FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN
SERVICIO DE DESAYUNOS
INFANTILES CON AMOR DIA DEL ICBF**

CÓDIGO:

VIGENCIA DESDE:

VERSIÓN: 1

**Nombre de la
Entidad**

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF

OBJETO DE LA NEGOCIACIÓN:

Contratar el servicio de suministro de DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA del ICBF para **27.268** niños en la Macroregión 7 (Bogotá, Meta, Cundinamarca).

Las adquisiciones de los servicios de suministro de estos desayunos, deberán hacerse en una operación. La sociedad comisionista miembro de la Bolsa seleccionada, deberá adquirir en la operación y fecha que determine el ICBF, el servicio de suministro con las especificaciones señaladas en la presente ficha técnica y serán prestados por el comitente vendedor, en las condiciones y lugares determinados por el ICBF, de acuerdo al cronograma establecido en las mismas.

La sociedad Comisionista miembro de la Bolsa seleccionada, deberá adquirir el suministro de DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA, conformado por DESYUNO TIPO 2, integrado por los productos abajo señalados:

Productos a adquirir:

Los productos a adquirir deberán cumplir con lo establecido en la Ficha Técnica de Producto que forma parte de la presente ficha de negociación.

El suministro requiere entrega de **DESAYUNO TIPO 2** conformado por:

Generalidades

- Leche entera de vaca Ultra Alta Temperatura (UAT/UHT), larga vida, adicionada mínimo con 3 mg de Hierro en forma aminoquelada, 3 mg de Zinc en forma aminoquelada, 30 mcg de Ácido Fólico, envasada en empaque de 200 mililitros. Según especificaciones de las fichas técnicas FT- 3, FT- 4, FT6- FT11, FT12. En total se deben presentar mínimo los sabores Fresa, Vainilla, Banano, Arequipe, Natural.
- Bebida Láctea Avena Ultra Alta Temperatura (UAT/UHT), larga vida, adicionada mínimo con 3,6 mg de Hierro en forma aminoquelada, 3,6 mg de Zinc en forma aminoquelada, 30 mcg de Ácido Fólico, envasada en empaque de 200 mililitros. Según especificaciones de las fichas técnicas. FT- 5, FT6- FT11, FT12.
- Un sólido de base cereal, elaborado con harina de trigo fortificada (debe cumplir con el Decreto 1944 de 1996) cuyo proceso de cocción sea horneado, de mínimo 30 gramos, adicionado con 3 mg de Hierro en forma aminoquelada y 30 mcg de Ácido Fólico. Según especificaciones de las fichas técnicas FT-7, FT-8, FT 9, FT10, FT11, FT12.
- Un paquete de Bienestarina tradicional niño/a/mes, por 900 gr, que corresponde al suministro de treinta (30) gramos al día aproximadamente, provisionada por el ICBF.

PRODUCTOS LÁCTEOS:

Se requiere adquirir y distribuir hasta un total de: **1.636.080 unidades de Leche UAT Larga Vida y Bebida Láctea Avena UAT Larga Vida**, envasada en empaque de 200 ML, discriminadas de la siguiente manera:

TOTAL PRODUCTOS LÁCTEOS:

PRODUCTO	UNIDADES
Leche entera Natural UAT – UHT, larga vida	654.432
Leche entera saborizada UAT – UHT, larga vida	654.432
Bebida Láctea con Avena UAT – UHT, larga vida	327.216
TOTAL PRODUCTOS LÁCTEOS	1.636.080

Distribución por Periodo de Atención:**MES UNO:**

PRODUCTO LÁCTEO	UNIDADES
Leche entera Natural UAT – UHT, larga vida	218.144
Leche entera sabor Fresa UAT – UHT, larga vida	163.608
Leche entera sabor Banano UAT – UHT, larga vida	163.608
TOTAL	545.360

MES DOS:

PRODUCTO LÁCTEO	UNIDADES
Leche entera Natural UAT – UHT, larga vida	218.144
Leche entera sabor Vainilla UAT – UHT, larga vida	218.144
Bebida Láctea con Avena UAT – UHT, larga vida	109.072
TOTAL	545.360

MES TRES:

PRODUCTO LÁCTEO	UNIDADES
Leche entera Natural UAT – UHT, larga vida	218.144
Leche entera sabor Arequipe UAT – UHT, larga vida	109.072
Bebida Láctea con Avena UAT – UHT, larga vida	218.144
TOTAL	545.360

El ICBF podrá solicitar modificación de los sabores según la aceptabilidad de los niños. Cualquier modificación debe ser autorizada por ICBF.

PRODUCTOS SÓLIDOS:

Se requiere adquirir y distribuir hasta un total de **1.636.080 unidades de Sólido de**

Base Cereal, de mínimo 30 gramos, discriminadas de la siguiente manera:

PRODUCTO SÓLIDO	UNIDADES
Galleta tipo Sándwich	654.432
Galleta tipo Wafer	654.432
Galleta tipo Craker	327.216
TOTAL	1.636.080

Cada mes debe variar el sabor del relleno de la galleta tipo Sándwich y Wafer previa autorización del ICBF.

Se requiere distribuir hasta **81.804** paquetes por 900 grs. de Bienestarina, para el año 2010, la cual tendrá el valor que resulte de multiplicar la cantidad de paquetes por 900 grs. de producto por el valor del paquete por 900 grs. a la fecha de negociación, para efectos de constitución de garantías.

El comitente vendedor debe presentar, previo al inicio de las entregas para la aprobación del ICBF, la programación de sabores con la rotación a realizar tanto para la Leche UHT, para la Bebida Láctea Avena UHT como para el sólido, por ciclo.

Las Cobertura de la Macroregión será las siguiente:

MACROREGION	REGIONALES	USUARIOS TIPO 2	DESAYUNOS A ENTREGAR
7	META	22.778	1.366.680
	BOGOTA	1.490	89.400
	CUNDINAMARCA	3.000	180.000
	TOTAL MACRO 7	27.268	1.636.080

El Comisionista Comprador negociará de manera conjunta todos los Departamentos de la Macroregión. El comisionista comprador procurará en cumplimiento de sus obligaciones la selección de comitentes vendedores idóneos, en tal sentido su labor como comisionista comprador culmina con la entrega y recibo a satisfacción del producto.

PLAN DE MANEJO AMBIENTAL

Con el objeto de prevenir, minimizar y mitigar el impacto ambiental negativo de los empaques y embalajes de los productos que conforman los desayunos suministrados por el comitente vendedor, este se compromete a dar cumplimiento a los lineamientos y programas establecidos en esta ficha técnica, después de acordar con el responsable designado por el ICBF dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes a la Rueda de Negocios, las metas en función del presupuesto oficial asignado al **Plan de Manejo Ambiental (PMA)**, el cual será liderado por el comitente vendedor a través de un profesional con formación académica en el área

ambiental y experiencia en manejo ambiental, de por lo menos dos (2) años.

El Objetivo general del PMA es “Prevenir, minimizar y mitigar el impacto ambiental negativo de los empaques y embalajes de los productos del Programa DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA suministrados por el comitente vendedor”.

El o los incumplimientos de esta obligación comprometen exclusivamente la responsabilidad del comitente vendedor y comisionista vendedor, razón por la cual el ICBF podrá hacer efectiva la póliza de cumplimiento a que se refiere la presente Ficha.

- **Identificación de Impactos Ambientales**

El comitente vendedor debe entregar dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la Rueda de Negocios, un documento que contenga el diagnóstico del manejo de Residuos Sólidos (RS) en los Departamentos de la Macroregión, dentro del marco de la Gestión Integral de Residuos Sólidos. Además, estimar las cantidades de empaques y embalajes que se generarán y el impacto ambiental, considerando las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de cada una. Deberá incluir la estimación de residuos sólidos de los Desayunos Tipo 2 de la Macroregión.

Se deberá presentar matriz DOFA con base en los sistemas de disposición.

- **Lineamientos del PMA**

El PMA se estructura en macroproyectos, en cada uno de los cuales el Comitente Vendedor con el apoyo del ICBF debe definir los siguientes componentes: Objetivos, metas, estrategias, metodología, sistema de indicadores (evaluación, control y monitoreo), cronograma de ejecución, responsables y costos de las acciones y actividades a realizar. Se debe presentar el presupuesto detallado y cada uno de los macroproyectos debe incluir indicadores del desarrollo.

Todas las actividades y acciones deben contar con un soporte o registro documental que permita verificar su realización y alcance, las cuales serán diseñadas por el Comitente Vendedor y aprobadas por el ICBF.

NOTA: Los compromisos establecidos en este punto deberán ser cumplidos quince (15) días hábiles después a la Rueda de Negocios. Para la elaboración del PMA se deben articular las estrategias y los resultados de las mismas que fueron aplicadas en los períodos anteriores en la Macroregión. Se debe realizar informe del desarrollo del Plan de Manejo Ambiental en los comités técnicos, de seguimiento al programa que se realizan cada mes.

Macroproyectos

a) Concientización y sensibilización

Hace parte de este macroproyecto la entrega de **Material Educativo** a todos los **Agentes Educativos y Responsables** de punto de entrega, centros zonales, regionales Sede Nacional del ICBF, el cual deberá hacer referencia a todos los aspectos de manejo ambiental tales como: Impacto ambiental de los Residuos Sólidos, Manejo adecuado de Residuos Sólidos en el Hogar, Residuos Sólidos del programa (manejo de empaques y embalajes desde la planta de producción hasta el consumo por parte de los usuarios), Reciclaje, Reutilización y Disposición final adecuada. El Macroproyecto debe constar como mínimo de:

- Una (1) cartilla educativa sobre el Programa y el plan de manejo ambiental para cada agente educativo y/o responsables de punto de distribución.
- Una (1) cartilla educativa sobre manipulación y almacenamiento para cada uno de los puntos de distribución.
- Dos (2) Afiches sobre el Programa y manejo ambiental de residuos de empaques y envases, por cada uno de los puntos de distribución.
- Los demás que el Comitente Vendedor considere convenientes.

Nota: Este material deberá ser entregado de la siguiente manera:

- Un kit completo para cada Punto de Entrega incluido dentro del FT-1
- Un kit completo para cada centro zonal incluido dentro del FT-1
- Un Kit completo para cada Regional incluida en el FT-1
- Un Kit completo para el Nivel Nacional

El ICBF, suministrará al Comitente Vendedor los contenidos que debe incluir para la elaboración del Material Educativo dentro de los ocho (08) días siguientes a la realización de la Rueda de negocios, para lo cual el Comitente Vendedor deberá acudir al ICBF para solicitar las instrucciones pertinentes.

b) Articulación a los Planes de Gestión Integral de Residuos Sólidos (PGIRS) municipales.

En cumplimiento del decreto 1713 de 2002, por el cual se reglamenta la Ley 142 de 1994, la Ley 632 de 2000 y la Ley 689 de 2001, en relación con la prestación del servicio público de aseo y el manejo de los RS, y el Decreto Ley 2811 de 1974 y la Ley 99 de 1993 en relación con la Gestión Integral de Residuos Sólidos, durante el desarrollo del Plan de Manejo Ambiental, el comitente vendedor coordinará y planteará a las entidades competentes los planes de recolección, reciclaje y/o disposición final, que sean adecuados para los empaques y embalajes de la macrorregión. Con cada municipio se realizará la socialización del PMA y las actividades de los macroproyectos. Se debe disponer de la evidencia de las acciones adelantadas y los resultados o productos concretos obtenidos en la gestión con cada Municipio.

c) Actividades de reciclaje y reutilización.

Este macroproyecto debe ser planeado de manera articulada a los PGIRS, ya que estos en muchos casos consideran las actividades de reciclaje en su planeación, involucrando y ordenando el accionar de los actores que la desarrollan.

Deberá propenderse por establecer un vínculo efectivo y oficial con los diferentes actores del reciclaje a escalas local, regional y nacional, para articular y coordinar con estos las actividades de recuperación del material reciclable que se produce en el programa y su posterior tratamiento.

En una primera etapa se debe establecer un programa que permita concluir cuales serán las aplicaciones post consumo que permiten los materiales, teniendo al final un documento que permita garantizar la entrada en funcionamiento de una estrategia que garantice que los materiales a utilizar se recuperen en las tasas señaladas más adelante.

La meta de reciclaje y reutilización deberá ir incrementando en el tiempo, logrando como mínimo el 15% del total de empaques y embalajes de los productos del programa suministrados por el Comitente Vendedor.

El aporte de cada departamento y Bogotá, deberá quedar establecido en el PMA y deberá ser coherente con el diagnóstico presentado de cada región. Como incentivo a los agentes educativos comunitarios y responsables de puntos de entrega seleccionados para recolección por el Comitente Vendedor se les deberá dar un incentivo proporcional con el material reciclable que recuperen por ruta de recolección, como se especifica adelante en el literal d) "incentivos".

Esta meta podrá incluir las actividades no ejecutadas por el comitente vendedor, es decir, recicladores locales, agentes educativos, ONG's, entre otras, pero deberán quedar debidamente registradas y evidenciadas.

La meta en cobertura de puntos de entrega y/o distribución para recolección de material reciclable por parte del Comitente Vendedor, será establecida por este en función de la meta de reciclaje, es decir, si para alcanzar el 15% en el PMA se establece recolección en X número de puntos, se entiende este número de puntos como la meta. En la selección de los puntos debe revisarse, además del volumen de residuos y la facilidad de acceso, la función que cumplen y las características de los mismos, para evitar incluir puntos que presentan inconvenientes en la coordinación de las actividades de recuperación del material reciclable. La frecuencia de recolección de empaques y embalajes post-consumo y la fecha de inicio, será acordada con el Comitente Vendedor en función del presupuesto oficial del PMA.

d) Incentivos.

Con el objeto de motivar el apoyo voluntario de las comunidades participantes en el programa, se debe proponer un programa de incentivos que premie tanto las

mejores iniciativas, como los puntos donde se logre los mayores niveles de adecuada disposición final de los empaques. Estos incentivos deben ser elementos de uso directo para los beneficiarios o núcleos familiares de los beneficiarios, y se entregarán mínimo uno por departamento. **El Comitente Vendedor debe someter a aprobación por parte del ICBF**, el plan de incentivos y deberá establecer criterios que permitan proporcionalmente evaluar las actividades de adecuada disposición final según los desayunos que recibe cada punto. Se debe propender porque cada agente educativo se convierta en un promotor del cuidado del medio ambiente a nivel de su región. Para el agente educativo se deben incluir incentivos que permitan mejorar las condiciones de la prestación del servicio en el punto de entrega.

• **Sistema de Gestión Ambiental.**

El Comitente Vendedor deberá declarar que cuenta con un Sistema de Gestión Ambiental que permite identificar que sus acciones no ocasionan impactos negativos sobre el Medio Ambiente, incluyendo como mínimo:

- ✓ Un Sistema de control para contaminación de agua
- ✓ Un Sistema de control para contaminación de aire
- ✓ Un Manejo de residuos sólidos en planta
- ✓ Las Campañas internas de educación ambiental.

Esta declaración debe estar firmada por el representante legal de la Empresa, especificando si está en proceso de acreditación o de implementación, ó si se encuentra certificado. En caso de estar certificado deberá presentar la certificación.

El Comitente Vendedor podrá tener en cuenta la definición de Sistema de Gestión Ambiental que se utiliza en la norma ISO 14.000, sin que ello implique la presentación del certificado. Si bien en la presentación del PMA, no se exige incluir los permisos y licencias de las plantas productoras, en las visitas que durante la ejecución del programa realice la interventoría, se verificará la existencia de los permisos y licencias ambientales, emitidos por las autoridades ambientales competentes.

En caso de presentarse como Consorcio o Unión Temporal cada uno de los integrantes deberá acreditar:

- ✓ Como empresa productora, el representante legal de la Empresa deberá certificar que cuentan con un sistema de Gestión Ambiental.
- ✓ Como empresa transportadora, únicamente el requisito de control de gases.
- ✓ Como Empresa comercializadora o distribuidora, se exceptúa de presentar este requisito. En todo caso, deberá presentarse certificación por parte de las empresas integrantes para cumplir con el objeto del Programa.

Nota: Para atender el desarrollo del Plan de Manejo Ambiental el ICBF, ha incluido dentro del costo del producto una suma equivalentes a cuatro pesos con veinte centavos (\$4.20) por cada desayuno Tipo 2. El Comitente Vendedor deberá presentar ante el ICBF, con el PMA, el presupuesto distribuido por las actividades a

desarrollar en cada uno de los macroproyectos. **En consecuencia, el Comitente Vendedor deberá cubrir la totalidad de las actividades a realizar con este presupuesto, sin que sea posible adicionarlo en ningún caso y garantizando el cumplimiento de las metas.**

Los avances en el Plan de Manejo Ambiental deberán presentarse con cada uno de los informes mensuales

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DE LOS PRODUCTOS QUE INTEGRAN EL DESAYUNO INFANTIL.

FICHAS TÉCNICAS.

Las fichas técnicas para los productos lácteos y la galleta/ sólido que conforma el desayuno infantil se encuentran consignadas en los formatos técnicos FT-3, FT-4, FT-5, FT-7, FT-8 y FT 9 del Anexo Técnico. Es importante recordar que el control de calidad de cada uno de los productos entregados durante la ejecución del contrato, se verificará comparándolo con los valores y descripciones consignados en las Fichas Técnicas de producto, empaque y rotulado (véanse anexos técnicos del FT-3 al FT 12).

- **Características de la Leche Entera Natural Ultra Alta Temperatura UAT/UHT, larga vida:**
 - La leche corresponde a leche de vaca entera Ultra Alta Temperatura (UAT), larga vida, adicionada mínimo con **3 mg** de Hierro en forma amoniquelada, **3 mg** de Zinc en forma aminoquelada y **30 mcg** de Ácido Fólico por porción.
 - Normatividad: Decreto N°616 2006.
 - Tamaño de la porción individual: **200 ml.**
 - Período de vida útil: El fabricante debe garantizar un mínimo de noventa (90) días calendario desde la fecha del envase. En todo caso, el Comitente Vendedor deberá garantizar un período de vida útil de la leche de por lo menos sesenta (60) días calendario, a partir del momento de la entrega y recibo a satisfacción en el punto de distribución.
- **Características de la Leche Entera Ultra Alta Temperatura UAT/UHT, larga vida, Saborizada:**
 - La leche corresponde a leche de vaca entera Ultra Alta Temperatura (UAT), larga vida, adicionada mínimo con **3 mg** de Hierro en forma aminoquelada, **30 mcg** de Ácido Fólico, **3 mg** de Zinc en forma aminoquelada por porción.
 - Puede tener la adición de ingredientes y aditivos permitidos según normatividad vigente.
 - Normatividad: Resolución 02310 de 1986 del Ministerio de Salud.

NTC-1419 "Productos Lácteos, Leche líquida con sabores, Leche líquida saborizada.

Resolución 00580/96 Ministerio de Salud.

Resolución 02310 de 1986 del Ministerio de Salud.

Resolución 10593 de 1985.

Para estos productos infantiles no se debe adicionar *Tartrazina o amarillo No. 5*

- Tamaño de la porción individual: 200 ml.

- Período de vida útil: El fabricante debe garantizar un mínimo de noventa (90) días calendario desde la fecha del envase. En todo caso, el Comitente Vendedor deberá garantizar un período de vida útil de la leche de por lo menos sesenta (60) días calendario, a partir del momento de la entrega y recibo a satisfacción en el punto de distribución.

• **Características de la Bebida Láctea Avena Ultra Alta Temperatura UAT/UHT, larga vida:**

- La Bebida Láctea Avena: corresponde a una mezcla de leche, avena, azúcar, Ultra Alta Temperatura (UAT), larga vida, adicionada mínimo con **3.6 mg** de Hierro en forma aminoquelada, **30 mcg** de Ácido Fólico, **3,6 mg** de Zinc en forma aminoquelada por porción.

Puede tener la adición de ingredientes y aditivos permitidos según normatividad vigente. Para estos productos infantiles no se debe adicionar Tartrazina o amarillo No. 5.

- Normatividad: NTC 5246 Productos lácteos. Bebida láctea con avena

Resolución 02310 de 1986 del Ministerio de Salud.

Resoluciones 005109 / 2005 y 288 / 2008 y las demás que las modifiquen, sustituyan o adicionen, en el momento que entren en vigencia.

Rotulado Nutricional: Resolución 288 de 2008 (ver ficha técnica de rotulado institucional y rotulado nutricional).

- Tamaño de la porción individual: 200 ml.

- Período de vida útil: El fabricante debe garantizar un mínimo de noventa (90) días calendario desde la fecha del envase. En todo caso, el Comitente Vendedor deberá garantizar un período de vida útil de la Bebida Láctea Avena de por lo menos sesenta (60) días calendario, a partir del momento de la entrega y recibo a satisfacción en el punto de distribución.

• **Características del Producto Sólido**

- Producto horneado a base de cereal de 30 gramos, obtenido a partir de harina de trigo fortificada, o mezcla de Harina de trigo fortificada y harina de maíz, o mezcla de Harina de trigo fortificada y harina de soya, grasa vegetal, sal, azúcar,

	<p>azúcar invertido, leudantes, emulsificantes y sabores permitidos naturales o idénticos a los naturales, producido por empresa nacional reconocida ó internacional con representación en el país con Certificación ICONTEC o equivalente, colorantes permitidos para alimentos según la Resolución No. 10593/85, adicionado mínimo con 3 mg de Hierro en forma aminoquelada y 30 mcg de Ácido Fólico por porción.</p> <p>- <u>Normatividad:</u> NTC-1241 “Productos de molinería”. <i>Para estos productos infantiles no se debe adicionar tartrazina o amarillo N°5</i></p> <p>- <u>Tamaño de la porción individual:</u> Mínimo 30 gramos por porción. La galleta debe suministrar mínimo tres unidades del producto por porción.</p> <p>- <u>Período de vida útil:</u> Mínimo de noventa (90) días calendario desde la fecha de empaque. En todo caso, el Comitente Vendedor deberá garantizar un período de vida útil del producto sólido de por lo menos sesenta (60) días calendario a partir del momento de la puesta a disposición en el punto de distribución, así como garantizar la calidad del producto teniendo en cuenta las diferentes zonas climáticas del País.</p>
<p>Presupuesto Estimado</p>	<p>El ICBF ha determinado un presupuesto oficial de hasta MIL TREINTA Y OCHO MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y UN MIL SETECIENTOS VENTISIETE PESOS CON 00/100 CENTAVOS (\$1.038.491.727).</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>
<p>Tiempo de ejecución o vigencia de la negociación</p>	<p>Para el año 2010 se realizarán las entregas correspondientes hasta por tres (3) meses (60 días hábiles) entre los meses de mayo y julio o hasta agotar los recursos.</p> <p>La negociación tendrá vigencia desde el día de la negociación y hasta la Fecha que debe comprender el periodo total previsto para el pago.</p>
<p>Requisitos del comitente vendedor para participar en la rueda de negocios</p>	<p>1. Requisitos Técnicos</p> <p>Corresponde al comisionista vendedor asegurarse de que su cliente cumpla con los siguientes requisitos.</p> <p>Registro Sanitario: El Comitente vendedor debe presentar al comisionista vendedor el respectivo Registro Sanitario de cada uno de los productos a entregar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para los productos lácteos: Registro Sanitario para la Leche Entera, Registro Sanitario para las Leches Saborizadas y Registro Sanitario para la Bebida láctea con Avena. • Para el sólido: Un (1) Registro Sanitario por planta de producción y por cada tipo de producto que puede incluir los diferentes sabores. <p>En los dos casos, 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</p>

Decreto 3075/97.

En el caso de **empresas maquiladoras**, se debe presentar el Registro Sanitario del producto, correspondiente al titular del Registro.

Si alguno de los productos 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.

Nota: En el caso que el comitente vendedor requiera hacer un desarrollo de producto para poder cumplir con las especificaciones de los productos 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 debe estar aprobado al iniciar la primera entrega.

Concepto Sanitario:

Con relación a las plantas de producción, el comitente vendedor deberá presentar al comisionista vendedor permiso o Concepto Sanitario favorable de la(s) planta(s) de producción, expedido por el organismo competente conforme al Decreto 3075/97. En caso de que el permiso o concepto sanitario esté condicionado, sólo 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, dentro de los primeros treinta (30) días después del inicio del contrato, término 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 los productos a suministrar, para proveer los DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR – DIA- .

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.

Las plantas de producción de cada uno de los productos a entregar por parte del comitente vendedor, deberán estar certificadas en BPM y presentar la respectiva certificación expedida por la autoridad competente (INVIMA) y aquellas que no lo tengan, deben comprometerse a presentar la solicitud del trámite correspondiente al proceso de certificación durante el segundo trimestre del año 2010.

En el caso de maquila o cuando otra empresa produzca para él algún producto integrante del desayuno, se deberá presentar el permiso o concepto sanitario favorable de la(s) planta(s) de los maquiladores o de la empresa que produzca los productos que conforman el desayuno. (Leche natural, saborizadas, bebida láctea con avena y producto sólido).

Documentación:

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 los Comitentes Vendedores no presentan la totalidad de los requisitos previo a la rueda de negociación, la BNA no autorizará la participación de la sociedad comisionista vendedora que los representa.

Se aclara que los documentos deben ser presentados por cada una de las plantas que el Comitente Vendedor tenga planeado utilizar.

El comitente vendedor deberá acreditarle a su comisionista vendedor 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 de la fecha de la negociación y donde se demuestre que realiza por lo menos una (1) de las siguientes actividades: (i) fabricante o productor de galletas; (ii) productor o procesador de lácteos; (iii) y *distribuidor de alimentos elaborados*.

Requisitos previos que debe presentar el comitente vendedor como mínimo el día anterior a la negociación, en que se pretende realizar la celebración del negocio.

1. Permiso o concepto sanitario favorable de la(s) planta(s) de producción, expedido por el organismo competente conforme al Decreto 3075/97.
2. 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; **en caso de productos desarrollados especialmente para este programa deberá entregar también el registro en trámite.**
3. Ficha técnica de cada uno de los productos lácteos y sólido de acuerdo a las especificaciones del formato de presentación de ficha técnica.
4. Ficha técnica del empaque individual para productos lácteos.
5. Ficha técnica del empaque individual para el producto de galletería y del sólido.
6. Plan general de distribución, de acuerdo con el Formato FT-1, incluyendo las fechas de entrega por punto de atención e incluir el plan de entrega de sabores de leche, bebida láctea con avena y galleta.
7. Plan de Contingencia. Para ello debe tener en cuenta las condiciones de accesibilidad a los puntos de entrega, la capacidad de almacenamiento por cada municipio o región y la descripción de las características de los diferentes medios que utilizará incluyendo medios de producción, transporte y logística para su cumplimiento.
8. 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 y teléfono(s).

- 9.** Documentos que acrediten el cumplimiento de las obligaciones relacionadas en el ítem de transporte, del presente documento, desde sus plantas de producción hasta la entrega en los lugares indicados.

La BNA verificará las certificaciones presentadas por los comisionistas vendedores respecto al cumplimiento de los requisitos habilitantes exigidos a los comitentes vendedores.

Nota: Se entiende que la sociedad comisionista vendedora y su comitente vendedor no pueden participar de la rueda de negocios cuando no certifiquen la totalidad de los requisitos numerales del 1 al 9 mencionados anteriormente, es decir cuando no cumpla por alguna de las siguientes causas

- No se entrega ficha técnica para cada una de las presentaciones de leche para sabor natural, para sabores diferentes y para la bebida láctea con avena.
- La leche propuesta no corresponde a leche entera de vaca (UAT), sabor natural o saborizada.
- La bebida láctea con avena propuesta no corresponde a bebida láctea con avena (UHT - UAT), larga vida.
- La leche y la bebida láctea con avena propuesta no esté enriquecida con Hierro (forma aminoquelada), Zinc (forma aminoquelada) y Ácido fólico.
- Cuando no se presentan las variedades para los productos de Galletería.
- Por lo menos uno de los productos no se encuentran entre los rangos establecidos en las fichas técnicas de los productos.
- No se entregue la ficha técnica del empaque individual para los productos lácteos.
- El empaque para los productos lácteos UAT-UHT Larga Vida, está por fuera de los rangos mínimos establecidos en la ficha técnica en cuanto a transmisibilidad de la luz y permeabilidad al oxígeno.
- No se ofrezca el pitillo plástico con fuelle.
- No se entrega ficha técnica del empaque individual para los productos de sólido y galletería.
- El producto de galletería no está fortificado con Hierro (forma aminoquelada) y, Ácido fólico y no se presenten las variedades de sabor exigidas
- El empaque de los productos de galletería o producto sólido no cumple con la calidad del material establecido en la ficha técnica.
- No se tiene concepto o permiso sanitario de la planta en donde se producen los productos ofrecidos.
- No entrega el plan de distribución, de acuerdo con el FT-1.
- No contempla Plan de Contingencia.

De no hacerse entrega de los documentos mencionados que acreditan el cumplimiento de los requisitos del comitente vendedor dentro de los términos señalados, la sociedad comisionista compradora solicitará el incumplimiento de la negociación. La omisión de este requisito comprometerá la responsabilidad disciplinaria del comisionista vendedor. Los documentos serán remitidos por la sociedad comisionista compradora al ICBF, dentro de los 3 días hábiles siguientes a la negociación.

Entrega de Muestras.

El comitente vendedor a través de la sociedad comisionista vendedora se obliga y compromete a entregar al Departamento de convenios- calidad de la BNA y al ICBF, con un plazo máximo de tres (3) días hábiles siguientes a la rueda de negocios las muestras correspondientes a los productos lácteos y el sólido. Con dichas muestras se entregarán:

- Certificados de calidad con análisis microbiológicos y fisicoquímicos de las muestras. (Ver FT 12)
- Las fichas técnicas de cada uno de los productos.
- Los respectivos registros INVIMA para cada uno de los productos que conforman el desayuno infantil
- Carta de compromiso, celebrado entre el comitente vendedor y el Fabricante de productos lácteos y galleta, en donde conste que suministrará la producción requerida para cubrir las necesidades de la macroregión, según su capacidad de producción, durante todo el periodo contratado.

El Departamento Convenios –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.

El Departamento de Convenios –calidad verificará y certificará el cumplimiento de las especificaciones de las muestras de los productos de las muestras junto con lo presentado en las fichas técnicas y soportes de registros de los productos. La BNA verificará y emitirá certificación por la BOLSA se referirá a los documentos, fichas técnicas, registros INVIMA presentados por el comitente vendedor frente al rotulado de los productos entregados frente a la normatividad.

La BNA verificará y emitirá certificación a cerca de los documentos, fichas técnicas y registros INVIMA, frente al rotulado de los productos y a la normatividad presentados por el comitente vendedor.

- Garantizar la infraestructura y la capacidad logística y humana necesaria para la ejecución del servicio. Para lo cual deberá:
 - ✓ Garantizar la disponibilidad de desayunos en los puntos definidos por el ICBF,
 - ✓ Presentar junto con las muestras, un **Plan de Distribución** que incluya además de la información suministrada por el ICBF en el Formato FT- 1, la periodicidad de entregas.

- ✓ Presentar simultáneamente con las muestras el **Plan para la atención de contingencias**. Para ello debe tener en cuenta las condiciones de accesibilidad a los puntos de entrega y las capacidades de almacenamiento y distribución. Describir las características de los medios de transporte y logística que utilizará para su cumplimiento.

2. Requisitos Jurídicos

Los comisionistas vendedores verificarán los documentos solicitados y certificarán con anterioridad a la rueda de negociación, mediante carta a la Vicepresidencia de Gestión, el cumplimiento de los requisitos.

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. De no hacerse la entrega a la Bolsa de estos documentos dentro del término arriba señalado, la operación no podrá registrarse ni asentarse en la Cámara de Compensación de la BNA. La omisión de este requisito comprometerá la responsabilidad disciplinaria del comisionista vendedor. Una vez recibidos los documentos por la Bolsa, ésta los remitirá al ICBF.

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.

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.

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 para la presentación de la propuesta

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.

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

No aparecer, el Comitente Vendedor (persona natural o jurídica) y/o su representante reportado 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. Presentar los documentos a que haya lugar expedidos por la Contraloría General de la República.

Manifestación escrita de no encontrarse incurso en causales de inhabilidad o incompatibilidad, ni en conflicto de intereses para contratar con el ICBF.

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.

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, a la Macroregión para la cual 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 el renglón 45 de la declaración correspondiente a la vigencia fiscal de 2008 y en el renglón 44 de la declaración presentada por el año 2007. 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.

En todo caso el Comitente Vendedor deberá cumplir con los requisitos técnicos exigidos.

3. Requerimientos Financieros Mínimos

El Comitente Vendedor debe tener un Cupo de Crédito no menor al cinco por ciento (5%) del presupuesto asignado para cada Macroregión ofertada.

El comitente vendedor deberá tener un cupo de crédito total que corresponda al cinco por ciento (5%) del presupuesto total asignado para la presente negociación.

El Comitente Vendedor deberá presentar, 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 presentación de la oferta, en donde acredite la existencia de un 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, ésta será objeto de conversión en pesos colombianos de acuerdo con el valor de la TRM del día de la negociación.

Adquirir y distribuir hasta:

Se requiere adquirir y distribuir hasta un total de **1.636.080** de **unidades de leche UAT Larga Vida y Bebida Láctea Avena**, envasada en empaque de 200 ml, de acuerdo con la discriminación indicada en "Generalidades" y en los formatos de fichas técnicas de producto, empaque y rotulado. Discriminadas de la siguiente manera:

PRODUCTO	UNIDADES
Leche entera Natural UAT – UHT, larga vida	654.432
Leche entera saborizada UAT – UHT, larga vida	654.432
Bebida Láctea con Avena UAT – UHT, larga vida	327.216
TOTAL PRODUCTOS LÁCTEOS	1.636.080

Cantidad

Se requiere adquirir y distribuir hasta un total de **1.636.080 unidades de sólido de base cereal**, de mínimo 30 gramos, de acuerdo con la discriminación indicada en "Generalidades" y en los formatos de fichas técnicas de producto, empaque y rotulado.

Se requiere distribuir hasta **81.804** paquetes por 900 grs. de Bienestarina, la cual tendrá el valor que resulte de multiplicar la cantidad de paquetes por 900 grs. de producto por el valor del paquete por 900 grs. a la fecha de negociación, para

efectos de constitución de garantías.

Distribuir hasta:

81.804 paquetes por 900 grs. de Bienestarina, suministrada por el ICBF para ser entregados en los sitios y cantidades determinadas por el ICBF conforme con el detalle señalado en el cuadro de coberturas de la Macroregión señalado en las generalidades de este documento

Cubre **27.268** niñas y niños de un (1) año a cinco (5) años y 11 meses, del Programa de DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA del ICBF beneficiarios de desayunos tipo 2.

La entrega de los Desayunos se realizará durante los días hábiles según el número de niños y niñas indicados de acuerdo al FT-1 (Ficha Técnica de Puntos de Entrega), en la macroregión.

El plazo de entrega:

El plazo de entrega para la **Macroregión** será **hasta de tres (3) meses, (60 días hábiles) y se realizarán las entregas correspondientes entre los meses de mayo a julio**, a través de entregas mensuales, o hasta que se agoten los recursos.

La puesta a disposición de producto por cada uno de los puntos determinados en el anexo FT-1, se realizará en los días establecidos en cada uno de los cronogramas de entrega, en el horario de 8:00 a.m a 5 p.m. De Lunes a Viernes, exceptuando días festivos. El cronograma se establece para cada uno de los puntos de entrega contemplados en la FT1 y será presentado por el Comitente vendedor para la totalidad de los meses contratados, previo a la primera entrega para la aprobación del ICBF.

**Fecha y sitio(s)
de entregas**

El producto será puesto a disposición del ICBF, conforme a lo establecido en el cronograma de entregas. Sin embargo, el producto no se entenderá recibido sino hasta dos meses después a la puesta a disposición por parte del comitente vendedor a través de la sociedad comisionista vendedora, lapso de tiempo durante el cual la custodia correrá por cuenta del ICBF y los riesgos asociados con la pérdida del producto serán de su cuenta. En caso tal que el producto sea consumido durante el periodo comprendido entre la puesta a disposición del producto y su entrega efectiva, se imputará a la entrega el producto consumido por los niños que hagan parte del programa.

Los Desayunos Tipo 2 se entregarán mensualmente para el consumo en los días hábiles conforme con el período estipulado.

Por lo anterior, el producto se dará por recibido a satisfacción por parte del ICBF dos meses después de la puesta a disposición de los productos por parte del Comitente Vendedor, siempre y cuando no se realice ningún requerimiento al respecto por parte del ICBF. El comisionista comprador informará a la BNA y a la CRCBNA de las entregas mensuales recibidas por el ICBF a satisfacción.

Una vez efectuada la entrega, es decir, después de los dos meses de la puesta a disposición del producto en los puntos de atención, de conformidad con el artículo 79 del Reglamento de la Bolsa, el Comisionista Comprador deberá manifestar los incumplimientos en el plazo para la entrega de los productos a más tardar dentro de los quince (15) días siguientes al vencimiento de los términos convenidos para su cumplimiento. **Nota:** en los dos casos previstos anteriormente, se realizarán entregas mensuales.

PLAZO PARA LA RADICACIÓN DE DOCUMENTOS DE ENTREGA.

No. Entrega	Mes	Plazo máximo de Legalización
Entrega 1	Mayo	Julio
Entrega 2	Junio	Agosto
Entrega 3	Julio	Septiembre

El Comitente Vendedor debe legalizar las actas y sus respectivas facturas en el plazo estipulado. Si el Comitente Vendedor no ha legalizado las actas y sus respectivas facturas en el plazo estipulado, el pago de éstas se incluirá en la liquidación del contrato.

Los Desayunos deberán ser puestos a disposición en los puntos de distribución a partir del 31 de mayo de 2010, en entregas que serán **hasta de tres (3) meses (60 días hábiles) para la macroregión**, en los puntos contenidos en el formato FT-1 "Puntos de Distribución". (Ficha Técnica de Puntos de Entrega). Se concertará con el Comitente Vendedor el cronograma de ciclo de entregas de los DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA. La fecha de inicio de las entregas podrá ser modificada hasta en dos semanas de acuerdo al requerimiento del ICBF.

El Comitente vendedor deberá poner a disposición en cada punto los Desayunos Infantiles, con una periodicidad máxima de hasta treinta (30) días calendario entre cada una, de acuerdo al cronograma de entregas, garantizando que cada punto de entrega cuente con el número de unidades de productos lácteos y sólido programadas, por lo menos tres (3) días antes de la distribución a los niños según el calendario de entregas previsto. El cronograma se establece para cada uno de los puntos de entrega contemplados en la FT1 y será presentado por el Comitente vendedor para la totalidad de los meses contratados, previo a la primera entrega para la aprobación del ICBF.

Sin embargo, la modificación a los cronogramas de entrega, podrá ser considerada por el ICBF, teniendo en cuenta razones previamente justificadas, presentadas por el Comitente Vendedor, para lo cual bastará la comunicación escrita del ICBF, sobre la ACEPTACIÓN. Los comisionistas compradores informarán de la modificación de los cronogramas.

El servicio está conformado así:

El consumo de los Desayunos por parte de los niños beneficiarios, está programado los días hábiles de lunes a viernes, exceptuando los días festivos.

En cada entrega, el Comitente Vendedor debe garantizar los productos, de acuerdo con la siguiente frecuencia de consumo por semana:

PRODUCTOS LÁCTEOS:

MES 1:

PRODUCTO	SABORES A OFRECER	NUMERO DE DÍAS EN LA SEMANA
Leche Entera UAT – UHT, Larga Vida	Natural	2
	Saborizada: Fresa y Banano	3

MES 2:

PRODUCTO	SABORES A OFRECER	NUMERO DE DÍAS EN LA SEMANA
Leche Entera UAT – UHT, Larga Vida	Natural	2
	Saborizada: Vainilla	2
Bebida láctea con avena, UAT – UHT, Larga Vida		1

MES 3:

PRODUCTO	SABORES A OFRECER	NUMERO DE DÍAS EN LA SEMANA
Leche Entera UAT – UHT, Larga Vida	Natural	2
	Saborizada: Arequipe	1
Bebida láctea con avena, UAT – UHT, Larga Vida		2

PRODUCTO SÓLIDO:

PRODUCTO	TIPO DE GALLETA	SABORES	NUMERO DE DÍAS EN LA SEMANA
GALLETA	Galleta Tipo Sándwich (sabor diferente al mes anterior).	Vainilla, Fresa, (los sabores serán aprobados por el ICBF).	2
	Galleta Tipo Wafer (sabor diferente al mes anterior).	Vainilla y Fresa	2
	Galleta Cracker	Sal	1

Nota: El ICBF podrá solicitar modificación de sabores según aceptabilidad de los niños.

Empaques:

• **Empaque Primario de los productos lácteos:**

En cumplimiento del Decreto 616 de 2006, la Leche Ultra-Alta-Temperatura

UAT/UHT, larga vida, debe ser envasada en condiciones asépticas, en recipientes no retornables, que garanticen la impermeabilidad a los gases e impenetrabilidad de la luz y que permitan su cierre hermético.

○ **Especificaciones Técnicas del Envase de los productos lácteos UAT- UHT:**

- El Empaque Primario debe corresponder a una Capacidad de 200cc
- Permeabilidad del oxígeno a temperatura ambiente < 5 cm³/ m²/ d / atm.
- Transmisión de la luz en un porcentaje máximo: < 2 a 400 nm y < 8 a 500 nm
- Todos los empaques vienen con pitillo plástico con fuelle, protegidos por una bolsa plástica, de fácil introducción a través del material de los envases primarios.
- Para facilitar el consumo de los productos lácteos, es necesario que el producto esté provisto de un pitillo plástico con fuelle de fácil introducción a través del material de los envases primarios, protegido por una bolsa plástica, garantizando la disponibilidad de un pitillo por cada producto lácteo.
- La exigencia del pitillo plástico con fuelle, se hará a partir de la primera entrega.
- El Comitente Vendedor deberá verificar que el fabricante garantice como período de vida útil, mínimo noventa (90) días desde la fecha de envase.
- Debe cumplir con - Rotulado general: Resoluciones 005109 de 2005, - Rotulado nutricional Resolución 288 de 2008 y las demás que las modifiquen, sustituyan o adicionen, en el momento que entren en vigencia. (ver ficha técnica de rotulado institucional y rotulado nutricional).

Nota: En todo caso el productor deberá cumplir las especificaciones exigidas para el empaque primario.

2. SECUNDARIO SOLO PARA EL CASO DE ENVASE PRIMARIO EN FLEXIBLE.

Bolsa de polietileno o polipropileno, transparente de calibre adecuado que garantice la conservación de inocuidad y aseo del empaque primario.

3. Terciario

Caja de cartón corrugado con resistencia tal que asegure la calidad del producto en la manipulación en toda la cadena logística. Por ser los productos lácteos de más alto riesgo en el manejo, el empaque caja de cartón corrugado, debe ser mínimo de calibre cuatro (04).

Rotulado Resolución 288 de 2008 de acuerdo con especificaciones e imagen institucional del ICBF.

El diseño gráfico del envase y empaque de cada uno de los productos que conforman el desayuno infantil, así como el empaque secundario si se requiere y terciario debe ser aprobado por la Oficina Asesora de Comunicaciones del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar

- **Empaque Primario del Producto Sólido.**

El producto sólido a base de cereal debe ser empacado en materiales permitidos que cumplan con las siguientes características mínimas:

Parámetros	Valor referencia
Espesor de película	Espesor entre 20 a 25 micras
Velocidad de transmisión de vapor de agua	Límite permitido: 6,0 y / m ² /24 h

Nota: Las condiciones del empaque tanto de los productos lácteos como del sólido, se fijan en los Formatos **FT-6 y FT-10** y en la Ficha Técnica de cada uno de los productos ofertados.

Los envases y empaques de los productos que componen el Desayuno Tipo 2 (Leche natural o Saborizada, Bebida Láctea Avena UHT Larga Vida. y producto sólido, sin incluir Bienestarina) deben ser de material atóxico, resistente, no cortante e inalterable al contacto con el producto. Deben evitar la contaminación ocasionada por factores externos, garantizar la protección del producto y mantener las características nutricionales, fisicoquímicas, organolépticas y microbiológicas del mismo. Deben utilizar el diseño que para tal efecto suministre y apruebe el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.

Los envases y empaques deben cumplir con lo dispuesto en las siguientes normas:

- Resolución 005109 / 2005 de Rotulado General y los demás que lo modifiquen, sustituyan o adicionen, en el momento que entren en vigencia.
- Resolución 288 de 2008 de Rotulado Nutricional y normas complementarias (última actualización).
- Decreto 616 de 2006, requisitos leche de consumo humano, Decreto 3075 de 1997 del Ministerio de Salud, Resolución 02310/86, Ley 09/79 y los demás que lo modifiquen, sustituyan o adicionen, en el momento que entren en vigencia.
- NTC 5246 Bebida Láctea con Avena

Cada envase deberá llevar grabada o marcada en forma visible, legible e indeleble la información correspondiente a la fecha de producción, fecha de vencimiento, fábrica productora, número de lote, registro sanitario, deberá indicarse el nombre o razón social y dirección del fabricante o envasador del alimento, precedido por la expresión "FABRICADO o ENVASADO POR". Para los alimentos que sean fabricados o envasados por terceros en el rótulo deberá aparecer la siguiente

leyenda: "FABRICADO o ENVASADO POR (FABRICANTE ENVASADOR) PARA: (PERSONA NATURAL O JURIDICA PARA COMERCIALIZAR EL ALIMENTO)".

• **Empaque Secundario del Producto Sólido.**

Con el objeto de proteger los productos el Comitente Vendedor deberá utilizar un empaque secundario o embalaje de cartón corrugado, que garantice la protección del producto en los procesos de transporte y distribución.

Cada caja del empaque, llevará impreso:

- El nombre del programa.
- El nombre del producto.
- El Número del lote.
- **Prohibida su Venta.** resaltado
- Identificar el sabor de la leche o galleta/sólido a través de Colores.
- El logotipo o identificación del Comitente Vendedor.
- El logotipo del ICBF.
- El logotipo "Derecho a la Felicidad ICBF".
- La frase: Estado Comunitario: desarrollo para todos
- El texto: Este alimento forma parte del Programa de DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA del Gobierno Nacional, para la nutrición de niños y niñas entre 1 y 5 años 11 meses de edad. Sus recursos provienen de los aportes que pagan las empresas al ICBF. Prohibido su uso con fines políticos, electorales, comerciales y cualquier otro distinto a los establecidos. Cualquier sugerencia o irregularidad llame a la línea gratuita nacional ICBF 01 8000 91 80 80.

Los diseños para los empaques primarios y secundarios se deberán enviar al Jefe de la Oficina de Comunicaciones del ICBF para su visto bueno y observaciones.

En forma visible y clara debe aparecer el número del lote de producción y la fecha de vencimiento.

Plan de Distribución.

El comitente vendedor debe garantizar la disponibilidad de los productos que conforman el desayuno en los puntos definidos por el ICBF, para lo cual debe presentar un plan de distribución que incluya:

- Descripción de las características de los medios de transporte y la logística que utilizará para su cumplimiento.
- Descripción del plan que adoptará para la atención de contingencias. Para ello debe tener en cuenta las condiciones de accesibilidad a los puntos de entrega.
- Junto con el Plan de Distribución se debe presentar el plan de entrega de sabores de leche, bebida láctea con avena y galleta para cada mes.

El comitente vendedor deberá diligenciar el Formato FT-2 del Anexo Técnico,

Transporte

especificando la cantidad de Bienestarina requerida en cada punto y su frecuencia. Para la primera entrega el ICBF dispondrá de la Bienestarina en los puntos indicados en el formato FT2. A partir de la segunda entrega, el ICBF podrá, a solicitud de El Comitente Vendedor ubicar la Bienestarina en las bodegas del Comitente Vendedor.

El comitente vendedor deberá disponer del personal, vehículos y demás elementos necesarios para garantizar la prestación oportuna del servicio de desayunos, evitando la suspensión temporal del servicio. Las entregas deben efectuarse en los puntos finales indicados por el ICBF. Todos los vehículos utilizados deben cumplir con las normas establecidas para el transporte de alimentos.

Durante el transporte y distribución de los productos que componen el desayuno, desde la bodega de producción hasta el punto de entrega, El Comitente Vendedor garantizará las condiciones higiénico-sanitarias que conserven la calidad y la no alteración de los mismos.

La puesta a disposición de los productos que componen los desayunos, en los puntos determinados, se hará en **días y horas hábiles**. Sin embargo, los casos excepcionales, serán autorizados por el ICBF.

Dada la importancia del buen manejo de los productos, El comitente vendedor se compromete a presentar al ICBF dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la rueda de negocios, un **plan de capacitación** dirigido a los transportadores, que incluya aspectos de manejo y almacenamiento óptimo de los alimentos que conforman el desayuno, para garantizar el adecuado manejo de los productos hasta los destinos finales.

El plan de capacitación debe tener previsto el seguimiento durante la vigencia del contrato, y de acuerdo con los resultados, programar refuerzos e incluir un registro de los asistentes a cada evento.

El comitente vendedor deberá poner a disposición en cada punto los Desayunos Infantiles, con una periodicidad máxima de hasta treinta (30) días calendario entre cada una, de acuerdo al cronograma de entregas, garantizando que cada punto de entrega cuente con el número de productos lácteos y sólido programadas, **por lo menos tres (3) días antes de la distribución** a los niños según el calendario de entregas previsto. El cronograma se establece para cada uno de los puntos de entrega contemplados en la FT1 y será presentado por el Comitente vendedor para la totalidad de los meses contratados, previo a la primera entrega para la aprobación del ICBF.

El plan debe incluir todos los gastos inherentes al transporte, cargue y descargue en los puntos de entrega. Cuando el comitente vendedor deba recurrir a mecanismos diferentes a los que normalmente utiliza para hacer llegar los desayunos a los puntos de entrega, asumirá los gastos que se presenten por el traslado de los mismos.



**FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN
SERVICIO DE DESAYUNOS
INFANTILES CON AMOR DIA DEL ICBF**

CÓDIGO:

VIGENCIA DESDE:

VERSIÓN: 1

Los anteriores requisitos se verificarán dentro del documento denominado “Plan de Distribución”, y/o sus modificaciones.

El ICBF podrá solicitar cambios de los puntos de entrega cuando sucedan alguna de las siguientes situaciones:

- Cambio de los responsables del punto de entrega.
- Cambio de dirección del punto de entrega.
- Cierre del Punto de entrega.
- Cambio de los cupos asignados en los municipios dentro del mismo departamento.
- Corrección de cualquier información en el FT1.
- Asignación y creación de nuevos puntos en Cabeceras Municipales
- Asignación y creación de nuevos puntos en Corregimientos, Veredas y Rancheríos del País.
- Asignación y creación de nuevos puntos en comunidades Indígenas, afrodescendientes y desplazados.

En todo caso, los cambios en los puntos de entregas se efectuarán de acuerdo a los requerimientos del ICBF, previa aprobación de la Sede Nacional de ICBF, los cuales deben aplicarse de manera inmediata a la comunicación.

El comitente comprador a través del supervisor y/o interventor o de manera directa rechazará el producto que no cumpla con las condiciones de calidad en cualquiera de los aspectos mencionados en la FT de producto, de estar de acuerdo con el rechazo de calidad el comitente vendedor hará las respectivas reposiciones de manera inmediata, caso contrario el comisionista comprador informará la BNA, a efecto de la aplicación del reglamento.

El comitente vendedor, en todo caso, deberá dar cumplimiento a las obligaciones establecidas en esta ficha técnica de negociación, de lo contrario se procederá así:

DESCUENTOS POR NIVELES DE SERVICIO

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 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 en los puntos de entrega serán rechazados y devueltos al comitente vendedor en el mismo vehículo e informando al ICBF, a la SCC y a la SCV, con el fin de que ICBF informe a la BNA y a la CRCBNA.

**Aceptación o
rechazo del
producto**

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 el desayuno infantil y en caso que se evidencie por parte de la Interventoría, autoridades territoriales de salud, de la Supervisión, o 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, Zinc, 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 cada día de retraso de la siguiente manera:

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

Cantidad

En los casos de incumplimiento en la cantidad a entregar en el mes, el porcentaje de descuento se practicará sobre el valor faltante de la entrega mensual 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 se aplicarán por parte del ICBF y de manera directa y automática, 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/o Oportunidad, y su gravedad a juicio del ICBF afecte la ejecución del programa, el ICBF podrá proceder a la aplicación de multas.

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 de la punta vendedora, 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 negociaciones, se surtirá el siguiente procedimiento:

1) El supervisor y/o interventor del ICBF comunicará por escrito enviado al comitente vendedor, a la sociedad comisionista vendedora y compradora y a la BNA que el comitente vendedor incumplió alguna (as) de las obligaciones de la negociación y demás documentos emitidos dentro del proceso de selección o de las propias de este tipo de negociaciones y podrá dar un plazo perentorio para: a) subsanar dicho incumplimiento, o b) rendir las respectivas explicaciones debidamente justificadas y no imputables al comitente vendedor.

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 y/o interventor del ICBF cuáles son las razones de su incumplimiento, aportando las pruebas pertinentes, a efectos de solicitar que no se le 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, 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 podrán imponer 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.

	<p>En el evento en que el incumplimiento, sea total o parcial, continúe o ponga en riesgo la ejecución normal de la negociación el ICBF está facultado para decretar el incumplimiento parcial o total, caso en el cual, el ICBF solicitará a la Cámara de Riesgo Central de Contraparte de la BNA la declaración del incumplimiento del comitente vendedor y definirá un nuevo comitente vendedor.</p> <p>Nota: La aplicación de los descuentos por niveles de servicio 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.; quienes tomarán las medidas adicionales a que haya lugar.</p>
<p><u>Forma de pago</u></p>	<p>El COMITENTE COMPRADOR pagará al Comitente Vendedor a través de las sociedades comisionistas a 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><u>OBLIGACIONES DE LA PUNTA VENDEDORA</u></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 suministro de los alimentos que integran el PROGRAMA DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA. 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> <ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con las responsabilidades, bajo la coordinación y control del Interventor y/o Supervisor. • Prestar el servicio de alimentación consistente en el suministro de DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA en los municipios, direcciones y cantidades estipuladas en el Formato FT- 1 • Cumplir con los requisitos establecidos en las normas de calidad vigentes para cada alimento a entregar (productos lácteos y producto sólido). • Permitir a la interventoría y/o supervisor, realizar los análisis nutricionales,

fisicoquímicos y microbiológicos a las materias primas y los alimentos terminados, que conforman el Desayuno Tipo 2 y que se encuentran en los puntos de distribución, bodegas, plantas y vehículos cuando se requiera; así como, permitir que EL ICBF en cualquier momento y de manera aleatoria, seleccione muestras para corroborar sus características, cantidad, calidad, origen, valor unitario o valor total.

- Reemplazar, el número de muestras que el interventor y/o supervisor requiere para los respectivos controles, asegurando que ningún niño (a) se quede sin desayuno.
- Entregar los alimentos que conforman los Desayunos Tipo 2, en las cantidades establecidas en los puntos de entrega y conforme al Formato Técnico FT-1, garantizando que cada punto de entrega cuente con el número de desayunos programados, por lo menos tres (3) días antes de la distribución a los niños según el calendario de Entregas previsto por el interventor y/o supervisor del contrato.
- Suscribir las Actas de entrega por parte del Comitente y recibo de los desayunos por parte de los Agentes Educativos Comunitarios y Responsables en cada punto de entrega, y registrar en la misma en la sección de Observaciones las existencias de los productos lácteos, producto sólido y Bienestarina que el transportador encuentre en cada punto en el momento de la entrega.
- Reportar mediante informe inmediato y consolidado mensualmente al ICBF las novedades sobre almacenamiento encontradas en los puntos, en medio físico y magnético.
- Sustituir los alimentos que tengan aceptabilidad inferior al 80%, en la Macroregión, manteniendo las especificaciones técnicas de las fichas técnicas de la negociación en coordinación con el ICBF.
- Suministrar para cada punto de entrega como material de apoyo, una cartilla sobre el programa con un mínimo tamaño de media carta, 14 cm de largo x 21 de ancho, adecuada al lenguaje pedagógico para los agentes educativos comunitarios, que contenga normas y procedimientos de almacenamiento, manipulación e higiene de los alimentos, (BPM), una (1) cartilla educativa sobre el Programa y el plan de manejo ambiental, dos (2) Afiches sobre el Programa y manejo ambiental de residuos de empaques y envases, por cada uno de los puntos de distribución. Los cuales requieren de aprobación previa por parte del área de comunicaciones.
- El ICBF entregará al Comitente Vendedor dentro de los ocho (08) días siguientes a la realización de la rueda de Negocios los contenidos para la elaboración de la Cartilla.
- Suministrar a todos los puntos de entrega de acuerdo al FT-1 un archivo tipo fuelle, tamaño oficio, para ubicar la papelería del programa.
- Suministrar a todos los puntos de entrega de acuerdo al FT-1: las planillas de entrega diaria de Desayunos su cantidad debe ser consecuente con los beneficiarios y los ciclos de distribución de los desayunos tipo 2 asignados, formularios de reclamos mínimo dos por cada ciclo de entrega, Carnets al 100% de Agentes educativos y de beneficiarios, acrílico de identificación del punto, los formatos de Registro Único de Beneficiarios de acuerdo al N° de beneficiarios por punto e instructivos de diligenciamiento, y los demás

formatos que determine el ICBF. El ICBF entregara al Comitente Vendedor el diseño de la planilla, los formularios de reclamos, de RUB e instructivo, los carnets y el acrílico para que el Comitente Vendedor realice la respectiva impresión y distribución de acuerdo a las especificaciones anteriormente mencionadas. Cada formato, instructivo, planilla, carnet y acrílico deber ser original y su impresión debe realizarse de acuerdo a las especificaciones técnicas (tamaño, tipo, gramaje de Papel, N° de Tintas usadas para impresión, etc.) que proporcione el Instituto

- Designar Un (1) representante al **Comité Técnico del Programa** y comunicar la designación al interventor y/o supervisor del contrato, dentro de los ocho (8) días siguientes a la rueda de negocios.
- Entregar a la Dirección de Prevención del ICBF y a la interventoría un informe mensual el cual deberá incluir la cantidad de desayunos entregados por punto de entrega y la demás información que de acuerdo con las instrucciones de la Dirección de Prevención del ICBF y/o la Interventoría le indiquen, relacionada con la ejecución de la negociación.
- Suscribir con el supervisor un **acta mensual de recibo** de la prestación del servicio, soportado con las actas de entrega y recibo a satisfacción.
- Informar al ICBF, a la supervisión y a la interventoría del programa cualquier novedad que afecte la prestación del servicio de complemento alimentario de DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA, dentro de los dos (2) días hábiles siguientes y entregar **mensualmente** una relación de novedades que alteren la normal entrega de los desayunos a los puntos de entrega, cuando haya lugar.
- 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 norma Resolución 5109 de 2005.
- Concertar con el ICBF y la interventoría y/o supervisor, el diseño del acta de entrega de los desayunos y el diseño del plan de distribución.
- Entregar las Fichas Técnicas de los productos lácteos Ultra Alta Temperatura (UAT/UHT), larga vida, conforme con lo requerido.
- Utilizar el envase de los productos lácteos y el empaque del sólido, con el diseño que para tal efecto le indique el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, cumpliendo con lo establecido en el Anexo Técnico, "Rotulado Información Institucional y Nutricional" FT - 11.
- Garantizar la utilización de un **empaque secundario o terciario** que garantice la protección de los productos que componen el Desayuno Tipo 2 tal como lo indica la ficha técnica, de conformidad con el tipo de empaque primario que utilice (Leche entera, saborizada, bebida láctea con avena y sólido, sin incluir Bienestarina) durante el transporte.
- Solicitar la visita correspondiente, en el término que determine la autoridad competente para el cumplimiento de los requerimientos o a más tardar al inicio de esta contratación, término en el cual el Comitente Vendedor deberá enviar al ICBF el permiso o concepto Sanitario favorable o copia radicada de la solicitud de nueva visita.
- Aplicar las encuestas de aceptabilidad de acuerdo con la metodología que defina y suministre por el ICBF, entregar la información en medio físico y

magnético en los formatos indicados por el ICBF.

- Presentar al inicio de la entrega al ICBF un plan de capacitación dirigido a los transportadores, que incluya aspectos de manejo y almacenamiento óptimo de los alimentos que conforman el desayuno, para garantizar el adecuado manejo de los productos hasta los destinos finales y entregar mensualmente las planillas de asistencia del personal capacitado por bodega acompañado de los temas tratados.
- El plan de capacitación debe incluir aspectos generales del Programa indicando las responsabilidades del Comitente Vendedor frente al ICBF.
- El Comitente Vendedor deberá designar un representante para que asista a todos los Consejos Comunales programados por la Presidencia de la República en los municipios o departamentos que le corresponden, según la negociación.
- Ejecutar el Plan de Manejo Ambiental – PMA aprobado por el ICBF. Se debe realizar informe en los comités técnicos cada mes.
- Entregar a la interventoría y/o supervisión, un certificado de calidad (FT- 12) por cada lote producido, tanto del producto lácteo como del sólido, inmediato a la producción en donde se verifique el cumplimiento de las especificaciones de calidad contenidas en las Fichas Técnicas.
- Incluir dentro de los análisis de rutina, la prueba de Esterilidad Comercial y determinación de antibiótico para la leche entera y saborizada y bebida láctea con avena, de acuerdo con el Decreto No.616 de 2006, la Resolución 2310 de 1986 del Ministerio de Salud, vigente actualmente y remitir al ICBF los certificados de calidad en que se verifiquen las pruebas que se están realizando. (Ver FT 12)
- Realizar para la leche tanto natural como saborizada, los siguientes análisis por lo menos dos veces durante la ejecución de las entregas: test de órgano fosfatados, test de clorados, test de metales pesados y test de aflatoxinas. Los resultados deben ser presentados al ICBF Dirección de Prevención.
- Realizar para bebida láctea con avena, por lo menos dos veces durante la ejecución de las entregas, el Test de aflatoxinas. Los resultados deben ser presentados al ICBF Dirección de Prevención
- Realizar para la leche tanto natural como saborizada y bebida láctea con avena los siguientes análisis, por lo menos dos veces durante la ejecución de las entregas: neutralizantes, conservantes, adulterantes, azúcares, suero lácteo y cloruros. Los resultados deben ser presentados al ICBF Dirección de Prevención.
- Presentar certificación 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, así como una relación del personal encargado de la producción, con la periodicidad que le indique el interventor y/o supervisor en el acta de iniciación. Actualizar dicha información de acuerdo con la rotación o ingreso del personal.
- Acatar o responder a las indicaciones o requerimientos que por escrito le haga el Comité Técnico Nacional.
- Garantizar la infraestructura y la capacidad logística y humana necesaria para la ejecución del servicio.

- Garantizar la disponibilidad de desayunos en los puntos definidos por el ICBF.
- Presentar un Plan de Distribución que incluya además de la información suministrada por el ICBF en el Formato FT- 1, la periodicidad de entregas
- Adoptar el Plan para la atención de contingencias. Para ello debe tener en cuenta las condiciones de accesibilidad a los puntos de entrega y las capacidades de almacenamiento y distribución. Describir las características de los medios de transporte y logística que utilizará para su cumplimiento.
- Recibir del ICBF para su distribución y entrega, la Bienestarina que hace parte de los DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA, cumpliendo lo siguiente:
 - 1) Designar bajo su total responsabilidad a la persona encargada de recibir el producto en cada punto de entrega, e informar oportunamente al ICBF si existen cambios al respecto.
 - 2) Diligenciar completamente el acta de entrega de producto y dejar plasmadas en la misma las observaciones que considere necesarias, como comprobante de la entrega a satisfacción del producto.
 - 3) Diligenciar el formato de reclamos establecido e informar oportunamente al ICBF sobre deterioros a la Bienestarina que considere no son imputables a su responsabilidad.
 - 4) Reponer a su costa, los paquetes de Bienestarina que resulten deteriorados mientras el producto se encuentre bajo su responsabilidad, de acuerdo a los procedimientos establecidos.
 - 5) Realizar una debida rotación de inventarios, de tal forma que la entrega del producto al usuario final se realice con por lo menos cuatro (4) meses de anticipación a su fecha de vencimiento.
 - 6) Informar al supervisor y/o interventor del contrato sobre los sitios y cantidades de entrega de Bienestarina al momento de la negociación. Cualquier modificación en este sentido, deberá ser informada de manera oportuna con por lo menos quince (15) días de anterioridad.
 - 7) Cumplir con los procedimientos de recepción, almacenamiento, mantenimiento de bodegas, inspección, control de calidad y distribución de alimentos, y, con los procesos de fumigación y desinfección, contenidos en la Guía sobre Buenas prácticas de manipulación de alimentos en bodegas y sitios de almacenamiento del ICBF.
- Reemplazar los **productos en mal estado y/o con fugas**, manteniendo las especificaciones técnicas establecidas.
- Realizar reposición dentro de las 48 horas siguientes de los productos que se identifiquen fuera de parámetros microbiológicos y físicos químicos, los cuales son de estricto cumplimiento y el ICBF no aceptará ningún producto que este fuera de los parámetros establecidos por lo cual remitirá comunicación al comisionista comprador este asumirá todos los costos ocasionados por este incumplimiento.
- Asumir los costos por la **reposición** a que hubiere lugar, en caso de pérdida o deterioro de los productos y/o alimentos objeto del servicio, por cualquier circunstancia, hasta su entrega en los sitios establecidos por EL ICBF, siempre y cuando sean causas imputables al Comitente Vendedor.
- Garantizar durante el transporte y distribución de los DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA, las condiciones higiénico-sanitarias para que los productos que los integran conserven su calidad sin alteración alguna.

- Asumir los costos del transporte fluvial o aéreo en caso de ser necesario, por la imposibilidad de acceso terrestre al sitio de entrega de los DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA.
- 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 al ICBF al finalizar la entrega de DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA, un informe con las especificaciones e indicaciones que al respecto le señale el supervisor y/o interventor del presente contrato.
- 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 del informe que deberá presentar El Comitente durante la ejecución del servicio serán establecidos por el interventor y/o supervisor del contrato durante la ejecución del mismo.
- Recaudar mensualmente en los puntos, el 100% de las planillas diligenciadas de entrega diarias de los desayunos y entregarlos en los Centros Zonales respectivos a los puntos de entrega, identificados en el formato FT1.
- Recaudar en los puntos, el 100% de los formatos de registro único de beneficiarios.; los cuales serán suministrados en el momento de la recepción de los desayunos por los Agentes Educativos Comunitarios, a quienes el Comitente Vendedor proporcionará capacitación para el correcto diligenciamiento del mismo. La participación del Agente Educativo Comunitario en el proceso RUB no implica que la obligación recaiga en él, en todo caso el suministro completo de la información de cada beneficiario del Programa, corresponde al Comitente Vendedor, por lo que es necesario capacitar al agente educativo para el correcto diligenciamiento del formulario y en caso de ser necesario asistirlo en el diligenciamiento de los mismos.
- Digitalizar y digitar la información contenida en los formatos de registro único de beneficiarios y planillas control de entregas recibidas de los puntos de entrega. Esta información debe estar digitada y digitalizada de acuerdo a las especificaciones dadas por la Dirección de planeación y control de gestión del ICBF, la cual contendrá los datos básicos de identificación de los beneficiarios, y debe entregarse en medio magnético a la Dirección de Prevención del ICBF y la Dirección de planeación y control de gestión dentro de los (30) treinta días siguientes a su recolección. El ICBF suministrará las indicaciones sobre el contenido del formato.
- Embalar, transportar y distribuir los materiales educativos y de seguimiento del Programa DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA, de acuerdo con las indicaciones del ICBF.
- El Comitente Vendedor se compromete a tener un stock en bodega equivalente al 1% del total de usuarios atendidos mensualmente para eventuales requerimientos o exigencias, garantizando que exista rotación de

los productos para evitar su vencimiento.

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.
- La utilización de los logos debe ser de igual proporción en su tamaño.
- En todas las piezas de comunicación, empaques y envases deberá aparecer la frase: "ESTADO COMUNITARIO: DESARROLLO PARA TODOS".
- 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.
- Todas las piezas de comunicación de carácter educativo e informativo deberán contener la información institucional del ICBF y ser aprobadas por la Oficina de Comunicaciones antes de su impresión y distribución.
- Todos los contenidos y piezas comunicativas de carácter pedagógico que se desarrollen durante la ejecución del programa serán de propiedad del ICBF.

Otras Obligaciones Especiales del comitente vendedor

El comitente vendedor durante la ejecución del contrato deberá(n) cumplir las siguientes obligaciones especiales:

- **Entrega de Muestras.**

El comitente vendedor se obliga y compromete a entregar al Departamento Convenios Control Calidad de la BNA y al ICBF las muestras correspondientes a los productos lácteos y el sólido. Las muestras deben ser entregadas máximo a los tres (3) días hábiles siguientes a la rueda de negocios. De no hacerse entrega a la Bolsa de estos documentos y muestras en el término señalado, la operación no podrá registrarse ni asentarse en la Cámara de Riesgo Central de Contraparte de la BNA. La omisión de este requisito comprometerá la responsabilidad disciplinaria del comisionista vendedor. Los documentos serán remitidos por la BNA al ICBF.

Con dichas muestras se entregarán:

- Los respectivos certificados de calidad (análisis microbiológicos y fisicoquímicos de las muestras). (Ver FT 12)
- Las fichas técnicas de cada uno de los productos.
- Los respectivos registros INVIMA para cada uno de los productos que conforman el desayuno infantil.
- Carta de compromiso, celebrado entre el Comitente Vendedor y el Fabricante de productos lácteos y galleta, en donde conste que suministrará la producción

requerida para cubrir las necesidades de cada macroregión, según su capacidad de producción.

Las muestras que el Comitente Vendedor suministrará al ICBF de cada uno de los productos que conforman el desayuno infantil serán para verificación por parte de ICBF.

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. El Departamento Convenios Control Calidad de la BNA verificará y certificará el cumplimiento de los productos de las muestras junto con lo presentado en las fichas técnicas y soportes de registros de los productos. La BNA verificará y emitirá certificación por la BOLSA se referirá a los documentos fichas técnicas, registros INVIMA presentados por el Comitente Vendedor frente al rotulado de los productos entregados respecto a la normatividad.

- **Registro Sanitario**

Si el Comitente Vendedor prestara el servicio de complemento alimentario de DESAYUNOS INFANTILES CON AMOR DIA con productos fabricados por uno o varios terceros, el Comitente Vendedor deberá entregar al ICBF, en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles contados a partir de la rueda de negocios, los registros sanitarios sin modificación, adicionando el otro fabricante.

- **Empaque.**

El Comitente Vendedor, se obliga y compromete a realizar la totalidad de las entregas utilizando en el envase de los productos lácteos y en el empaque del producto sólido, en el diseño que para tal efecto indique el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, que cumple con lo establecido en el Anexo Técnico, FT-11 "Rotulado Información Institucional" debe llevar la leyenda "**BIENESTAR FAMILIAR**" **PROHIBIDA SU VENTA - ESTADO COMUNITARIO: DESARROLLO PARA TODOS.**

- **Control de Calidad.**

- Del Producto Terminado.

El Comitente Vendedor se obliga a entregar a la interventoría y/o supervisión por cada lote producido, un certificado de calidad, tanto del producto lácteo como del sólido, en donde se verifique el cumplimiento de las especificaciones de calidad contenidas en las Fichas Técnicas.

- Del Recurso Humano.

El Comitente Vendedor se obliga a presentar certificado 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, con la periodicidad que le indique el interventor y/o supervisor del contrato.

- De la Bienestarina.

El Comitente Vendedor se compromete a aplicar los principios básicos durante la recepción, almacenamiento y distribución de los alimentos, lo mismo que sobre los procedimientos de inspección, control de calidad, mantenimiento de bodegas y sitios de almacenamiento, procesos de fumigación y desinfección, contenidos en el anexo: "GUIA SOBRE BUENAS PRÁCTICAS DE MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS EN LAS BODEGAS Y SITIOS DE ALMACENAMIENTO I.C.B.F", dirigido a las personas que participan en el manejo y almacenamiento de alimentos, que el ICBF produce o adquiere en cumplimiento de su misión, el cual hace parte del presente documento.

Frente al manejo y control de la Bienestarina entregada por el ICBF al Comitente Vendedor seleccionado, éste se compromete a:

- Designar bajo su total responsabilidad a la persona encargada de recibir el producto en cada punto de entrega, e informar oportunamente al ICBF si existen cambios al respecto.
- Diligenciar completamente el acta de entrega de producto y dejar plasmadas en la misma las observaciones que considere necesarias, como comprobante de la entrega a satisfacción del producto.
- Diligenciar el formato de reclamos establecido e informar oportunamente al ICBF sobre deterioros a la Bienestarina que considere no son imputables a su responsabilidad.
- Reponer a su costa, los kilogramos de Bienestarina que resulten deteriorados mientras el producto se encuentre bajo su responsabilidad, de acuerdo a los procedimientos establecidos.
- Realizar una debida rotación de inventarios, de tal forma que la entrega de producto al usuario final se realice con por lo menos cuatro (4) meses de su fecha de vencimiento.
- Efectuar verificación de existencias de Bienestarina en los puntos de entrega e informar al ICBF las cantidades existentes.
- Informar al supervisor y/o interventor del contrato sobre los sitios y cantidades de entrega de Bienestarina al momento de la negociación. Cualquier modificación en este sentido, deberá ser informada de manera oportuna con por lo menos quince (15) días de anterioridad.
- **Plan de Manejo Ambiental**

El Comitente Vendedor, se compromete y obliga a presentar dentro de los ocho (08) días hábiles siguientes a la rueda de negocios, un **Plan Integral de Manejo Ambiental**, de acuerdo con las condiciones establecidas en el Plan de Manejo Ambiental.

OBLIGACIÓN DE REPORTAR INFORMACIÓN. El comitente vendedor está obligado a entregar adecuadamente al ICBF la información relativa a los beneficiarios objeto del presente contrato, de acuerdo con los formatos, frecuencia, procedimientos y medios de comunicación que establezca la Dirección de

planeación y control de gestión del ICBF, en los términos del Anexo denominado: Acuerdo de Provisión de Información

El comitente vendedor dará cumplimiento a la cláusula OBLIGACIÓN DE REPORTAR INFORMACIÓN del presente contrato en los siguientes términos:

- 1. ALCANCE DE LA INFORMACIÓN.** El comitente vendedor deberá suministrar información individual de identificación y caracterización de los beneficiarios inscritos en los servicios y atenciones que brindará en virtud del presente contrato, para lo cual deberá distribuir en la totalidad de los puntos la cantidad de formularios para inscribir el 100% de beneficiarios.
- 2. FRECUENCIA DE ENTREGA DE INFORMACIÓN.** El comitente vendedor deberá realizar el registro inicial con la caracterización de los beneficiarios como máximo a los sesenta días calendario del inicio de las labores de atención. Adicionalmente, estará obligado a reportar, con una periodicidad mensual y cuando procedan, los ingresos y retiros de beneficiarios en el mes reportado o cuando quiera que el Instituto así lo requiera.
- 3. PLAZOS Y MECANISMOS PARA LA ENTREGA DE LA INFORMACIÓN.** El comitente vendedor deberá reportar la información inicial y la periódica al ICBF en los plazos y mediante los mecanismos que defina la Dirección de planeación y control de gestión del ICBF.
- 4. MODO DE REGISTRO.** La información que está obligado a reportar el comitente vendedor deberá ser registrada, validada y remitida al ICBF de conformidad con las especificaciones técnicas, fechas, formatos, procedimientos y medios de comunicación que para tal efecto defina la Dirección de planeación y control de gestión de EL ICBF. El comitente vendedor podrá enviar la información de forma electrónica o en medio de papel, siguiendo fielmente las instrucciones que defina la Dirección de planeación y control de gestión. Cuando entre en operación el Sistema de Información Misional - SIM, en concordancia con el cronograma de puesta en marcha del sistema, el ICBF evaluará la viabilidad de solicitar al COMITENTE VENDEDOR el registro de la información en línea directamente mediante dicho aplicativo.
- 5. RESPONSABLES DE LA INFORMACIÓN.** Será responsabilidad del comitente vendedor el suministro completo, oportuno y periódico de información veraz, consistente y de calidad sobre los beneficiarios brindados en virtud del presente contrato. Será responsabilidad del ICBF verificar la veracidad, calidad y consistencia de dicha información, solicitar las entregas a que haya lugar por fallas en la información y mantenerla actualizada, de acuerdo con la remisión de la misma por parte del COMITENTE VENDEDOR.
- 6. DESIGNACIÓN DE RESPONSABLES.** El representante legal del comitente vendedor deberá designar a la persona responsable de vigilar el registro oportuno y la constante actualización de la información de beneficiarios que debe reposar en el ICBF. Dentro del mes siguiente a la fecha de legalización del presente contrato, el COMITENTE VENDEDOR deberá enviar comunicación a la Dirección de planeación y control de gestión del ICBF informando el nombre y los datos de ubicación del funcionario o funcionarios

	<p>designados que servirán de punto de enlace para el suministro de la información al ICBF, para la recepción y manejo de los reportes de inconsistencias, y para las demás actuaciones necesarias. Mientras se hace esta designación, el responsable será el Representante Legal.</p> <p>7. GARANTÍA DE ACCESO A LA INFORMACIÓN: el comitente vendedor deberá garantizar a sus funcionarios y demás responsables de registrar y actualizar la información, los medios tecnológicos y de comunicaciones necesarios para registrar y transmitir la información al ICBF, en caso de realizar las transmisiones en forma electrónica. El ICBF deberá garantizar la custodia y seguridad del almacenamiento de la información reportada, así como la capacidad de tráfico permanente para que los contratistas puedan transmitir la información que se envíe electrónicamente.</p> <p>8. FORMATOS: El comitente vendedor deberá tener en cuenta para estos efectos el diligenciamiento adecuado, íntegro y efectivo de los formularios que se suministrarán por el Comitente Vendedor de acuerdo las especificaciones técnicas entregadas por el ICBF.</p>
<p>Interventoría y/o supervisión</p>	<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 bodegas y a puntos de entrega, actividades de verificación de la calidad mediante muestreo de los productos, entre otras.</p> <p>La Supervisión estará a cargo de la Subdirectora de Primera Infancia del ICBF.</p>
<p>Garantías adicionales a las de la CRCBNA</p>	<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. <p>NOTA: En caso de incumplimiento por parte del Comitente Vendedor, la BNA a través de la Cámara de Riesgo Central de Contraparte conforme a su</p>



**FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN
SERVICIO DE DESAYUNOS
INFANTILES CON AMOR DIA DEL ICBF**

CÓDIGO:

VIGENCIA DESDE:

VERSIÓN: 1

reglamentación Compensación deberá, intervenir en el municipio o regional donde se presentó el incumplimiento y realizar inmediatamente la compra de los alimentos y/o suministros de acuerdo con las especificaciones técnicas que le señale el ICBF, independiente de las consecuencias económicas que dicho incumplimiento le genere el Comitente Vendedor.