



FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN MERCADO DE COMERCIALIZACION ENTRE
PRIVADOS - MERCOP PARA EMPRESAS PRIVADAS

FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN
MODELO MERCADO DE
COMERCIALIZACION ENTRE PRIVADOS -
EN EL MERCOP- PARA EMPRESAS
PRIVADAS
NEGOCIACIÓN LECHE EN POLVO



**FORMATO GUÍA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE CONDICIONES DE
NEGOCIACIÓN MERCADO DE COMERCIALIZACION ENTRE PRIVADOS –
MERCOP – PARA EMPRESAS PRIVADAS**

1. DEFINICIONES APLICABLES AL PROCESO

A continuación, se incluyen las definiciones de los términos utilizados en la ficha técnica de negociación con el objeto de facilitar su entendimiento:

- **ANUNCIOS PÚBLICOS:**

Corresponde a las publicaciones adelantadas por la Bolsa, para efectos de anunciar a los interesados el agotamiento de las etapas de MERCOP.

- **CLIENTE:**

Corresponde a la persona natural o jurídica de naturaleza privada que pretende adelantar a través del MERCOP la adquisición o enajenación de bienes, productos o servicios.

- **MERCADO DE COMERCIALIZACION ENTRE PRIVADOS:**

A través del mercado de comercialización entre Privados, en adelante “MERCOP” se celebrarán aquellas operaciones que tengan como objetivo la adquisición o venta de bienes, productos y/o servicios de inscritos en el SIBOL por cuenta de una Cliente

- **SOCIEDADES COMISIONISTAS:**

Corresponde al operador de mercado miembro de la Bolsa, que cuenta con la autorización para participar en las diferentes etapas del Mercado de Comercialización entre Privados, denominada SCBC cuando actúa por cuenta del cliente comprador o SCBV cuando actúa por cuenta del cliente vendedor.

- **COMITENTE VENDEDOR:**

Corresponde al cliente, que individualmente o mediante figura asociativa (consorcio, unión temporal) pretende participar como vendedor y comprador en las negociaciones adelantadas en el Mercado de Comercialización entre Privados a través de una sociedad comisionista miembro de la Bolsa.

- **COMISIONISTA COMPRADOR:**

Corresponde a la sociedad comisionista miembro que actúa por cuenta del Cliente comprador.

- **COMISIONISTA VENDEDOR:**

Corresponde a la sociedad comisionista miembros que actúa por cuenta del cliente vendedor individualmente o a través de figura asociativa consorcio o unión temporal.

- **RUEDA DE NEGOCIACIÓN**

Las operaciones que celebren las sociedades comisionistas miembros a través del MERCOP deberán realizarse en la Rueda de Negocios bajo modalidad de rueda de viva voz mediante el pregón de posturas en rueda, bajo la metodología de negociación de mercado serializado, en los horarios fijados de conformidad con el presente Reglamento, independiente del tipo de proceso de negociación utilizado para la realización de las operaciones, esto sin perjuicio de la posibilidad de llevar a cabo ruedas de viva voz de carácter extraordinario, en los términos establecidos en el artículo 3.2.1.1.2 del presente Reglamento.

- **FICHA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN:**

Documento a través del cual se delimita el objeto del encargo que se confiere a la sociedad comisionista compradora y contiene las condiciones propias de la operación a celebrar en las modalidades de preselección objetiva, simple y simple con acuerdo previo.

- **FICHA TECNICA DE PRODUCTO DE BIENES, PRODUCTOS O SERVICIOS:**

Se refiere al documento elaborado con base en la Ficha Técnica SIBOL y que para determinado proceso de negociación en el MERCOP contendrá las calidades particulares de los bienes, productos y/o servicios a negociar en el proceso que corresponda, así como las demás condiciones de estos que se pretendan exigir en la negociación. La Ficha técnica de producto, bien o servicio hará parte integral de la Ficha Técnica de Negociación.

- **MODALIDADES DE NEGOCIACIÓN MERCOP**

Para la realización de las operaciones de enajenación o adquisición de bienes, productos, commodities y servicios en el MERCOP las sociedades comisionistas miembros podrán hacer uso de uno de los siguientes tipos de procesos:

2. Proceso de Negociación Simple: A través del Proceso de Negociación Simple la sociedad comisionista miembro, actuando por cuenta de su cliente, da inicio al proceso para la celebración de una posible operación, mediante la presentación de una solicitud a la Bolsa para que publique en su página de Internet la intención seria y real de adquirir o enajenar bienes, productos, commodities o servicios.

- **MODALIDADES DE NEGOCIACIÓN**

En los términos definidos corresponde al mejor precio o la mayor cantidad, según el tipo de puja que se haya determinado al momento del pregón de la postura, teniendo en cuenta si la postura fue de compra o venta.

- **GARANTÍAS:**

Garantías constituidas a través de pólizas que el cliente que resulta adjudicatario de las ruedas de negociación de las operaciones celebradas para mitigar riesgos no amparados por las garantías otorgadas a través del sistema de compensación y liquidación de operaciones de la Bolsa, las cuales se constituirán en los términos previstos por el cliente comprador o vendedor en la ficha técnica de negociación.

- **ADICIÓN**

Hace referencia a la posibilidad prevista en el artículo 3.7.2.1.1.5. del Reglamento que concede la posibilidad que en todas las operaciones que se lleven a cabo a través MERCOP se podrá pactar la entrega o recibo de cantidades adicionales a la cantidad base sobre la cual se negocia a cargo de una de las puntas, que se denomina el aceptante, y a favor de la otra, que se denomina el oferente.

- **ANTICIPOS DE PAGO EN EL PRECIO**

Hace referencia a la posibilidad concedida en el artículo 3.7.2.1.1.7. del Reglamento que concede la posibilidad de en las operaciones celebradas en el MERCOP se pacten anticipos del pago del precio de la operación.

- **CALIDAD DE LOS BIENES, PRODUCTOS O SERVICIOS**

Corresponden a las calidades y especificaciones establecidas en la respectiva ficha técnica del bien, producto o commodity, según hayan sido fijadas al momento de su inscripción en el SIBOL, o con las establecidas por las partes al momento de celebrar la operación siempre que ello sea admisible.

- **LUGAR DE ORIGEN**

Se entiende por entrega en el lugar de origen cuando al momento de celebrar la operación se establece que la sociedad comisionista vendedora cumple con la entrega en el lugar donde se encuentran los bienes, productos o commodities y es ella quien informa el sitio de entrega.

- **ENTREGA EN DESTINO**

Se entiende por entrega en destino cuando al momento de celebrar la operación se establece que la sociedad comisionista vendedora cumple con la entrega de los bienes, productos o commodities en el lugar donde informe la sociedad comisionista compradora

2. OBJETO

Objeto de la negociación: La presente negociación tiene como objeto la adquisición, de leche en polvo entera con destino a Fedegan-Fondo Nacional del Ganado, de conformidad con el procedimiento establecido en el reglamento de funcionamiento y operación de la Bolsa para el Mercado de Comercialización entre Privados - MERCOP.

Modalidad de adquisición: La negociación se realizará bajo la modalidad de puja por precio, en (1) una operación como se detalla a continuación:

DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES, PRODUCTOS O SERVICIOS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO ANTES DE IVA	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Leche entera en polvo en presentación de 1 kilo (El	Kilo	\$ 20.000	23.750	\$ 475.000.000

suministro del producto incluye: maquila, empaque, diligenciamiento de actas de remisión de entrega producto, junto con el respectivo certificado de calidad.).					
---	--	--	--	--	--

Leche en polvo entera en presentación de bolsas de 1000 gramos (Leche natural entera totalmente deshidratada de origen 100% colombiano, (No mezcla láctea ni lacto suero, ni leche entera importada)).

Las características técnicas propias de los bienes objeto de adquisición se encuentran detalladas en la ficha técnica de producto que hacen parte integral a este documento y de las obligaciones descritas para la debida ejecución de la negociación.

Una vez cerrada la negociación, el comisionista vendedor y su comitente vendedor informarán a la comisionista compradora y a la Dirección de Operaciones, los precios unitarios de cada uno de los bienes objeto de adquisición que resultarán aplicables en la ejecución de la negociación y como resultado de la rueda de negociación, incluyendo el IVA correspondiente, precisando que en ningún caso podrán superar los valores unitarios fijados por el comitente comprador en el presente documento.

NOTA: El porcentaje (%) de descuento obtenido en la puja por precio deberá ser aplicado en igual proporción sobre cada uno de los precios unitarios de cada una de las referencias que hacen parte de la negociación.

El comitente comprador podrá solicitar en la ejecución de la negociación la solicitud de bienes al comitente vendedor por encima o por debajo del tiempo pactado en la presente ficha técnica de negociación, hasta en un cincuenta por ciento (50%), previa aceptación del comitente vendedor.

La adición y terminación anticipada antes señalada, es posible siempre y cuando el comitente comprador solicite las cantidades adicionales o informe las cantidades no requeridas con **cinco (5) días (calendario)** de anticipación a la fecha establecida, en todo caso, para estos efectos se dará cumplimiento a lo establecido en el Reglamento de Funcionamiento y Operación de la Bolsa.

3. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo de los bienes a adquirir será de **(cuatrocientos setenta y cinco millones de pesos) PESOS M/CTE (\$475.000.000)** valor que NO incluye IVA de los bienes, comisiones, impuestos, tasas, gravámenes, costos de Bolsa ni Servicio de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías.

En dicho monto se entienden incluidos en su totalidad, los costos directos e indirectos tales como: gastos asociados con la ejecución, empaque, almacenamiento, transporte, recurso humano, la ficha de bien, producto o servicios, y la presente ficha técnica de negociación, prestaciones sociales, salarios del personal que emplee, cumpliendo con las normas laborales, así como los impuestos nacionales y distritales y demás gastos que se originen en virtud de la operación, los cuales estarán a cargo del COMITENTE VENDEDOR.

Sin perjuicio de lo anterior, a continuación, de forma informativa se incluyen los impuestos aplicables a la negociación a cargo del comitente vendedor.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO – IVA

Se tendrá en cuenta lo establecido en el Art. 476 del Estatuto Tributario:

*“ART. 476 - Servicios excluidos del impuesto sobre las ventas. Se exceptúan del impuesto los siguientes servicios:”
(...)14. Los servicios de alimentación, contratados con recursos públicos, destinados al sistema penitenciario, de asistencia social, de escuelas de educación pública, a las Fuerzas Militares, Policía Nacional, Centro de Desarrollo Infantil, centros geriátricos públicos, hospitales públicos, comedores comunitarios (...)”.*

Por lo anterior los servicios de suministro de alimentos, con recursos públicos, que sean objeto de la contratación de alimentos de asistencia social, no son sujetos del gravamen del IVA; precisión que ha sido ratificada en varios conceptos de la DIAN, como el concepto unificado del impuesto sobre las ventas de junio 19 de 2003 y el distinguido con el No 91054 del 6 de noviembre de 2006.

No obstante, lo anterior es responsabilidad del comitente vendedor pagar y reportar a la DIAN el impuesto al valor agregado de los bienes y/o servicios que no estén exentos ni excluidos de dicho impuesto y que utilice para la prestación del servicio de suministro de alimentos contratado.

En lo referente a la retención en la fuente para los comitentes vendedores aplica lo dispuesto en el Decreto Nacional 574 de 2002, en virtud del cual *“(...) no están sometidos a la retención en la fuente “los pagos o abonos en cuenta por concepto de compra de bienes o productos de origen agrícola o pecuario, sin procesamiento industrial o con transformación industrial primaria, que se realicen a través de las Ruedas de Negocios de las Bolsas de Productos Agropecuarios legalmente constituidas”.*

NOTA 1: De igual manera se aplicará la retención en la fuente si es del caso y demás impuestos a que haya lugar según la normatividad vigente.

4. PLAZOS PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES

El plazo para la entrega de los bienes objeto de la presente negociación no podrá exceder el 30 de julio del 2025, haciendo claridad de que no se aprobarán prórrogas en entrega posteriores a la fecha anteriormente establecida.

De manera provisional, se informan las cantidades y las posibles fechas de entrega parciales, así:

DISTRIBUCION DE ENTREGAS			
ENTREGA No.	DEPARTAMENTO	CANTIDAD (KG)	FECHA TENTATIVA DE ENTREGA*

1	NORTE DE SANTANDER	2,500	1/04/2025
2	GUAJIRA	2,500	28/04/2025
3	AMAZONAS	1,250	9/05/2025
4	BOLIVAR	2,500	12/05/2025
5	META	1,250	26/05/2025
6	CUNDINAMARCA	1,250	24/06/2025
7	MAGDALENA	12,500	15/07/2025
TOTAL		23,750	

*El comitente comprador confirmará con una anticipación de ocho (8) días previo a la fecha tentativa de entrega, la fecha definitiva en la que recogerá el producto. No obstante, el plazo máximo para recolección total del producto no será mayor al 30 de Julio del presente año.

4. SITIOS DE ENTREGA DE LOS BIENES

La entrega de los bienes se realizará en punto de origen, entiéndase como punto de origen, la planta o punto de distribución del comitente vendedor adjudicatario, que se encuentre mas cercano a los departamentos mencionados. En todo caso la entrega del producto se realizará de manera coordinada entre el comitente vendedor y comitente comprador.

a. PROCEDIMIENTO DE ENTREGA

El **COMITENTE VENDEDOR** debe garantizar las condiciones de entrega óptimas, en cantidad, calidad y oportunidad, de tal forma que en la entrega de los alimentos se pueda realizar la verificación por parte del **COMITENTE COMPRADOR**.

Para la entrega de los alimentos el **COMITENTE VENDEDOR** deberá aplicar los siguientes aspectos:

Entregar producto de primera calidad, conforme lo establecido en la ficha técnica del bien producto o servicio.

- Llevar la totalidad de alimentos programados en el punto acordado.
- Firmar en original y una (1) copia la remisión del producto, por parte del **COMITENTE VENDEDOR** como de la persona que reciba el producto, el cual debe ser diligenciado con bolígrafo o esfero de tinta negra, no borrrable, con tinta que no se corra, datos completos nombres, apellidos, número de documento, fecha y hora de la recepción del pedido.
- El **COMITENTE VENDEDOR** no está autorizado para suministrar alimentos en puntos diferentes al definido por el **COMITENTE COMPRADOR**, ni a suministrar cantidades adicionales a las solicitadas, por lo que solo será reconocido para pago por el comitente comprador lo autorizado por escrito a través de la presente FTN. De igual forma no se pagarán aquellos alimentos, que sean entregados fuera del procedimiento anteriormente descrito sin autorización previa escrita por el **COMITENTE COMPRADOR**.

En caso de presentarse no conformidades de calidad con los productos entregados, posterior a la entrega y encontrándose dentro del tiempo de vida útil y estimado para el consumo, establecido en la ficha de producto, bienes y servicios, el comitente vendedor debe realizar el cambio de los productos en máximo **SETENTA Y DOS 72 HORAS** siguientes a la notificación.

b. CONTROL DE LAS ENTREGAS

El **COMITENTE VENDEDOR** y su **COMISIONISTA VENDEDOR**, el **COMITENTE COMPRADOR** y su **COMISIONISTA COMPRADOR**, serán responsables de llevar un control sobre las cantidades entregadas.

El **COMITENTE VENDEDOR** para dejar constancia de las cantidades entregadas, el sitio de entrega y el proyecto de inversión que financia la entrega, deberá diligenciar un acta de entrega y/o remisión sobre el pedido entregado con original y una copia.

El **COMITENTE VENDEDOR** con el fin de llevar un control de los alimentos entregados en cada sitio establecido por el **COMITENTE COMPRADOR**, deberá llevar una base de datos en Excel que le permita identificar como mínimo lo siguiente:

- Planta u/o punto de distribución de entrega.
- Fechas de pedido y entrega, acta de entrega, facturas, cantidades entregadas por producto y valores facturados, valores unitarios, cantidades solicitadas para cambio y cantidades cambiadas.

Así mismo la base de datos de Excel del **COMITENTE VENDEDOR**, debe generar un informe en medio magnético, el cual debe contener el siguiente ACÁPITE:

1. Informe detallado que permita controlar la EJECUCION PRESUPUESTAL, el cual debe contener como mínimo la siguiente información:
 - a. Fecha de entrega.
 - b. Sitios donde se realizaron las entregas
 - c. Nombre de la persona que recibió el pedido.
 - d. Descripción del alimento.
 - e. Cantidad solicitada.
 - f. Cantidad entregada.
 - g. No. remisión de entrega de producto a operador logístico.
 - h. Valor unitario.
 - i. Valor total.
 - j. Saldo de cantidades pendientes por entregar.

NOTA 1: este archivo se debe enviar a través de correo electrónico de manera quincenal el segundo día hábil de la semana siguiente a las entregas al **COMITENTE COMPRADOR, COMISIONISTA COMPRADOR.**

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá garantizar los procedimientos de manipulación y control que garanticen la entrega en debida forma de los alimentos, de acuerdo con las disposiciones sanitarias vigentes.

DEVOLUCIÓN DE ALIMENTOS

En caso de presentarse en la entrega devolución de alimentos por el personal encargado en las instituciones, el **COMITENTE VENDEDOR** deberá realizar la reposición de estos alimentos a las setenta y dos (72) horas siguientes a la devolución de la institución que presentó la novedad en los horarios definidos con un acta de entrega nueva la cual indique que es una reposición, donde se relacionen los alimentos y cantidades a conformidad.

Mínimo 8 días hábiles anteriores a las fechas ya confirmadas por el **COMITENTE COMPRADOR**, el **COMITENTE VENDEDOR** adjudicatario confirmara con el **COMITENTE COMPRADOR** y con su **COMISIONISTA COMPRADOR**, el punto de entrega del producto, con el fin de que el **COMITENTE COMPRADOR** ajuste su logística para el recibo del producto en el punto de entrega.

5. FORMA DE PAGO

El comitente comprador pagará a través del Sistema de Compensación, Liquidación y Administración de Garantías de la Bolsa Mercantil de Colombia S.A., así:

Se realizarán pagos dentro de los quince días hábiles siguientes a las fechas de entrega establecidas en el cronograma que se encuentra en el aparte de plazos de entrega, luego de la revisión y aprobación de las actas u/o remisiones y facturas de entrega.

1. Factura con la descripción de cada uno de los bienes objeto de entrega y con el cumplimiento de los requisitos legales, en original y sin tachones.
2. Acta de entrega u/o remisión.

PARAGRAFO: Los pagos de cada uno de los ítems anteriores se efectuarán dentro del plazo establecido, efecto para el cual el comitente comprador adelantará los trámites pertinentes para realizar el pago dentro de dicho término.

El pago al comitente vendedor depende de la oportunidad, calidad y aprobación en la presentación de los documentos e información señalados que en todos los casos deben ser allegados en el término acá establecido y no proceder a la acreditación en los sistemas dispuestos por la Bolsa, hasta tanto no se dé la aprobación de los documentos.

6. CONDICIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA O COMPRADORA CORRESPONDIENTES AL COMITENTE VENDEDOR O COMPRADORA PREVIAS A LA CELEBRACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

A efectos de participar en la Rueda de Negociación por cuenta del Comitente vendedor, la Sociedad Comisionista Vendedora deberá entregar a la Bolsa, comunicación a través del correo electrónico UnidadMCP@bolsamercantil.com.co debidamente suscrita por su representante legal en el que indique los datos del comitente vendedor y la manifestación de que el mismo cumple la totalidad de requisitos establecidos en la presente ficha técnica de negociación y que cuenta con la capacidad de entregar los bienes en las condiciones y oportunidades establecidas por el cliente participante en MERCOP, adicionalmente deberá suministrar debidamente diligenciado y suscrito el Anexo 47 de la Circular Única de Bolsa.

Las certificaciones referidas en esta sección con todos los documentos señalados, deben ser entregados a más tardar el día hábil siguiente a la publicación del boletín informativo que convoca a rueda de negociación antes de las 12:00 m. adjuntando cada uno de los documentos soportes de las condiciones exigidas en la presente ficha técnica de negociación, los cuales tienen que ser radicados debidamente foliados y con su respectivo índice, que contendrá los documentos de carácter jurídico y el otro los de carácter técnico, financiero y de experiencia.

A más tardar dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a haber recibido los documentos la Dirección de Estructuración remitirá a las sociedades comisionistas que hayan radicado documentos, el resultado de la verificación documental, para lo cual, las sociedades comisionistas vendedoras deberán, el día hábil siguiente a más tardar a las 02:00 p.m. entregar los documentos sujetos a subsanación.

La sociedad comisionista vendedora deberá remitir comunicación suscrita por su representante legal en el manifieste que adelantó la debida diligencia en relación con su cliente, el cumplimiento de los deberes especiales definidos por el artículo 5.2.1.1.15 de Reglamento y las condiciones de participación fijadas en la ficha técnica de negociación definitiva.

Lo anterior, en los términos definidos por el artículo 3.1.2.3.7 de la Circular Única de Bolsa.

CONDICIONES JURÍDICAS

1. Certificado de Existencia y de Representación Legal

Tratándose de persona jurídica, encontrarse inscrita en la Cámara de Comercio y tener vigente y renovada la matrícula mercantil, para lo cual, deberá allegar el certificado de existencia y representación legal, expedido por la Cámara de Comercio o por la autoridad que corresponda, con fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario anteriores a la entrega de la documentación, en el cual, de conformidad con la normatividad vigente se certifique su existencia y representación legal, donde conste que el objeto social permita celebrar y ejecutar la negociación, y que la duración de la sociedad no es inferior a la vigencia de la misma y un (1) año más.

2. Fotocopia legible de la cédula de ciudadanía del comitente vendedor

Deberá allegar fotocopia de la cédula de ciudadanía del comitente vendedor (persona natural) y del representante legal (persona jurídica), correspondiente a la persona que suscribe los documentos requeridos por el comitente comprador como requisitos.

3. Documento privado de constitución de la figura asociativa; Consorcio o Unión Temporal

Si aplica, deberá allegar documento privado de constitución de la figura asociativa bajo los términos establecidos en el artículo 7 de la Ley 80 de 1993 y demás normas que lo modifiquen, aclaren, adicionen o sustituyan.

Los integrantes de la figura asociativa (consorcio o unión temporal) deberán allegar de forma individual los requisitos jurídicos solicitados.

NOTA: Los requisitos incluidos en los numerales 5, 6 y 7 deberán corresponder a la persona natural o el representante legal (persona jurídica) que, para todos los efectos, suscribe los documentos de condiciones previas a la negociación¹.

4. Certificación de antecedentes fiscales

No podrán aparecer reportados en el Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República, de conformidad con lo exigido por el artículo 60 de la Ley 610 de 2000, para lo cual, deberá allegar el certificado con vigencia de treinta (30) días calendarios anteriores a la radicación de la documentación, que en tal sentido expida la Contraloría General de la República, correspondiente al comitente vendedor (persona natural) o el representante legal y la persona jurídica (personas jurídicas).

¹ Se incluye texto con el fin de que los documentos que requieran suscripción por parte del Representante legal se alleguen con la firma del mismo, dado que en ocasiones tratándose de personas jurídicas con suplentes, los documentos son firmados en la etapa inicial por una persona naturales que en la subsanación por un suplente.

5. Certificado o consulta de antecedentes disciplinarios

No podrán registrar antecedentes disciplinarios o inhabilidades vigentes, para lo cual, deberá allegar certificado con vigencia de treinta (30) días calendarios anteriores a la radicación de la documentación, que en tal sentido expida la Procuraduría General de la Nación, correspondiente al comitente vendedor (persona natural) o el representante legal y la persona jurídica (personas jurídicas).

6. Antecedentes Judiciales

No podrán registrar antecedentes judiciales, para lo cual, deberá allegar certificado con vigencia de treinta (30) días calendarios anteriores a la radicación de la documentación, que en tal sentido expida la Policía Nacional, correspondiente al comitente vendedor (persona natural y/o representante legal).

7. CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

El comitente vendedor deberá allegar comunicación suscrita bajo la gravedad de juramento en el que manifiesta que validó la totalidad de los requisitos técnicos, jurídicos y financieros fijados en la ficha técnica de negociación como condiciones de participación y los cumple en su totalidad.

8. CERTIFICADO DE PAGOS A LA SEGURIDAD SOCIAL Y APORTES PARAFISCALES

El comitente vendedor deberá haber cumplido con el pago de los aportes a Seguridad Social (salud, pensión, ARL), aportes Parafiscales (SENA, ICBF y cajas de compensación). Para lo cual allegará certificación expedida por el revisor fiscal cuando cuente con esta figura según el tipo societario, o por el representante legal, en el cual se señale que la sociedad ha cumplido en los últimos seis (6) meses, contados a partir de la presentación de los documentos, con las obligaciones sobre el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social (Salud, Pensiones, Riesgos laborales), aportes parafiscales (ICBF, SENA y Cajas de Compensación Familiar).

En caso de que sea el revisor fiscal quien firme esta certificación, deberá aportar una fotocopia de la tarjeta profesional y el Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores con una vigencia no superior a noventa (90) días anteriores a la fecha de entrega de la documentación.

CONDICIONES FINANCIERAS

Con el objeto de lograr determinar la capacidad del comitente vendedor para ejecutar las obligaciones propias de la negociación, se verificará la capacidad financiera de los comitentes vendedores, a partir de la fijación de indicadores financieros, correspondiente a los estados financieros con corte a diciembre del 2024² para lo cual, deberá allegar estados financieros y balance de resultados.

Adicionalmente la sociedad comisionista vendedora deberá allegar comunicación suscrita por su representante legal en el que manifieste que valido la información financiera de su cliente y el mismo cumple los indicadores fijados en el presente requisito.

INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
LIQUIDEZ (AC/PC)	Mayor o Igual a	0.8
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (PT/AT)	Menor o Igual a	82%

² La Cliente deberá establecer el corte de revisión, acreditación y presentación de la información.

Comentado [IGC1]: Recomendamos a esa sociedad comisionista validar la vigencia de la información financiera, dado que las empresas en el mes de marzo realizan asambleas con la información financiera con corte 2024.

RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES (UTO /GI)	Mayor o Igual a	1
--	------------------------	----------

Donde: AC: Activo Corriente, PC: Pasivo Corriente, AT: Activo Total, PT: Pasivo total, UTO: Utilidad Operacional, GI: Gastos sobre Intereses.

Nota: Los comitentes vendedores cuyos gastos de intereses sean CERO (0) no podrán calcular el indicador de razón de cobertura de intereses. En este caso el proponente cumple el indicador salvo que la utilidad operacional sea negativa, caso en el cual no cumple con el indicador de razón de cobertura de intereses.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Se incluye la Capacidad Organizacional y su respectiva manera de medir la rentabilidad de los activos y del patrimonio.

INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
RENTABILIDAD DEL ACTIVO (UTO/AT)*100	Mayor o Igual a	1 %
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (UTO/Patr) *100	Mayor o Igual a	1 %

Donde: AT: Activo Total, Patr: Patrimonio, UTO: Utilidad Operacional.

Se considera que el comitente vendedor cumple con la capacidad financiera solicitada y que está en condiciones de participar en la negociación, si obtiene en cada indicador los valores anteriormente establecidos.

Adicionalmente, el comitente vendedor deberá allegar comunicación suscrita por el revisor fiscal si cuenta con la figura o por el representante legal, en el que indique el cumplimiento de los indicadores financieros acá incluidos, señalando los valores que resulten procedentes.

En el caso de Cooperativas, los indicadores financieros requeridos para la presente negociación serán los que se establecen a continuación:

INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
LIQUIDEZ (AC/PC)	Mayor o Igual a	0.5
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (PT/AT)	Menor o Igual a	90%
RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES (UTO /GI)	Mayor o Igual a	0.6

Donde: AC: Activo Corriente, PC: Pasivo Corriente, AT: Activo Total, PT: Pasivo total, UTO: Utilidad Operacional, GI: Gastos sobre Intereses.

Nota: Los comitentes vendedores cuyos gastos de intereses sean CERO (0) no podrán calcular el indicador de razón de cobertura de intereses. En este caso el proponente cumple el indicador salvo que la utilidad operacional sea negativa, caso en el cual no cumple con el indicador de razón de cobertura de intereses.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Se incluye la Capacidad Organizacional y su respectiva manera de medir la rentabilidad de los activos y del patrimonio.

INDICADOR	CONDICIÓN	VALOR
RENTABILIDAD DEL ACTIVO (UTO/AT)*100	Mayor o Igual a	0.7 %
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (UTO/Patr) *100	Mayor o Igual a	0.7 %

A continuación, se muestra la fórmula de cómo se deberá realizar el cálculo de los Indicadores Financieros para Uniones Temporales o Consorcios, el criterio de revisión será:

- a) De acuerdo con la sumatoria de las partidas individuales ponderado por su porcentaje de participación como el siguiente ejemplo:

$$\text{Liquidez} = AC\ 1*(\%P) + AC2*(\%P) / PC1*(\%P) + PC\ 2*(\%P)$$

CONDICIONES TÉCNICAS DE PARTICIPACIÓN

1. REQUISITO DE EXPERIENCIA

Se solicitan máximo 5 certificaciones de contratos ejecutados durante los últimos cinco (5) años anteriores a la presentación de los documentos, las certificaciones de contratos deberán contener **mínimo** la siguiente información:

- Nombre entidad contratante
- Fecha de Expedición de la certificación
- Objeto: venta de leche en polvo entera
- Fecha de Inicio y Terminación
- Valor del contrato en pesos el cual debe ser mayor o igual al valor de la negociación establecido en la presente ficha técnica de negociación.
- Nombre, Firma y Cargo de quien expide la certificación.
- Calificación (Mínimo Buena, A entera Satisfacción, Cumplida)

NOTA: En el caso que la información contenida en las certificaciones no sea suficiente para validar el objeto y el valor solicitado para acreditar experiencia, se deberá allegar copias de facturas, actas de liquidación y/o contratos.

ACREDITACIÓN DE EXPERIENCIA PARA COOPERATIVAS

En el caso de cooperativas se solicitan máximo 7 certificaciones de contratos ejecutados durante los últimos cinco (5) años anteriores a la presentación de los documentos, las certificaciones de contratos deberán contener **mínimo** la siguiente información:

- Nombre entidad contratante
- Fecha de Expedición de la certificación
- Objeto: venta de leche en polvo entera
- Fecha de Inicio y Terminación
- Valor del contrato en pesos el cual debe ser mayor o igual al valor de la negociación establecido en la presente ficha técnica de negociación.
- Nombre, Firma y Cargo de quien expide la certificación.

- Calificación (Mínimo Buena, A entera Satisfacción, Cumplida)

NOTA: En el caso que la información contenida en las certificaciones no sea suficiente para validar el objeto y el valor solicitado para acreditar experiencia, se deberá allegar copias de facturas, actas de liquidación y/o contratos.

ACREDITACIÓN DE EXPERIENCIA PARA UNIONES TEMPORALES Y/O CONSORCIOS

Cuando el comitente vendedor sea un consorcio o una unión temporal la experiencia será acreditada por todos los integrantes.

2. ACEPTACIÓN DE CONDICIONES TÉCNICAS

El comitente vendedor a través de su representante legal deberá allegar comunicación suscrita con fecha de expedición no mayor a (30) treinta días hábiles, en la que manifiesta que, acepta y cumple todas las condiciones técnicas establecidas en las fichas técnicas de producto.

3. CONCEPTO SANITARIO DE LA PLANTA

El comitente vendedor deberá allegar copia de la última acta de inspección sanitaria o certificado expedido por la autoridad sanitaria competente del Ente Territorial de salud donde se encuentre(n) ubicada(s) la(s) bodega(s) de almacenamiento de alimentos, con conceptos FAVORABLE o FAVORABLE CONDICIONADO, el cual se deberá mantener durante toda la ejecución de la operación, esta acta de inspección no debe tener una fecha de expedición mayor a 12 meses anteriores a la fecha de presentación de la documentación, en caso de que se presente un acta con fecha superior a la periodicidad anteriormente descrita, el comitente vendedor deberá allegar carta radicada ante el INVIMA con anterioridad, en la que solicita la visita.

Copia de la resolución vigente expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social en donde se concede el registro sanitario al comitente vendedor. Copia de la ficha técnica y certificado de calidad del producto.

Adicionalmente el comitente vendedor mediante comunicación suscrita por el representante legal deberá acreditar si la planta es de su propiedad o es arrendada, lo cual se validará con la incorporación de la dirección y adicional deberá anexar los siguientes documentos:

- Como propietario: certificado de libertad y tradición a nombre del comitente vendedor, con fecha de expedición no mayor a 15 días hábiles anteriores a la radicación de los documentos.
- Como arrendatario: Contrato de arrendamiento de la bodega, con disponibilidad de máximo un (01) mes anterior a la fecha de presentación de documentos de manera que se garantice que el área de bodegaje esté disponible para el inicio de la operación.

3. CERTIFICACION DE FABRICANTE (en caso de comercializadores)

El comitente vendedor en caso de ostentar la calidad de comercializador debe allegar certificación, con una fecha de expedición no mayor a 5 días calendario, en el que indique el nombre y el nit del fabricante del cual entregara el producto objeto de negociacion.

5. CERTIFICADO DE CAPACIDAD OPERATIVA Y ADMINISTRATIVA

El comitente vendedor deberá contar con el recurso humano con el perfil, formación y experiencia para el

Comentado [IGC2]: Agradecemos a esa sociedad comisionista aclarar a que inmueble hace referencia.

oportuno y adecuado cumplimiento de las diferentes etapas del proceso, desde su alistamiento y despacho.

El comitente vendedor deberá presentar documento suscrito por su representante legal bajo la gravedad de juramento que cuenta con el personal idóneo y capacitado, para la ejecución pues de la operación y la atención de las obligaciones fijadas.

6. RECAUDADOR CUOTA DE FOMENTO GANADERO Y LECHERO

En caso de que el comitente vendedor sea fabricante, debe allegar certificación emitida por parte del FONDO NACIONAL DEL GANADO no mayor a 15 días calendario, en el que se indique que el mismo tiene la condición de recaudador de la cuota de fomento ganadero y lechero y que se encuentra al día en la obligación de transferir oportunamente la contribución al FONDO NACIONAL DEL GANADO.

En caso de comercializadores, el comitente vendedor debe allegar certificación de recaudo de la cuota de fomento ganadero y lechero del fabricante no mayor a 15 días calendario.

7. PRODUCCIÓN NACIONAL

El comitente vendedor deberá garantizar mediante comunicación suscrita por su representante legal bajo la gravedad de juramento en la que indique que cuenta con el producto y que su origen es nacional, es decir leche 100% colombiana; adicionalmente deberá indicar el precio promedio pagado al ganadero por cada litro de leche cruda y el número de ganaderos a los que les compra la leche cruda.

8. RELACION DE PLANTAS U/O PUNTOS DE DISTRIBUCION

El comitente vendedor debe emitir certificación no mayor a 5 días calendario, en donde relacione la planta u/o puntos de distribución, con los que cuente en el país, firmada por su representante legal, en la cual se especifique la siguiente información:

- Ciudad
- Departamento
- Direccion
- Teléfono

8. OBLIGACIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA VENDEDORA Y COMITENTE VENDEDOR

A continuación, se establecen las obligaciones a cargo de la sociedad comisionista vendedora y comitente vendedor para la ejecución de la negociación.

OBLIGACIONES GENERALES COMITENTE VENDEDOR

1. Dar cumplimiento al contenido de la presente ficha técnica de negociación, las fichas técnicas de producto y las disposiciones normativas que resulten aplicables durante toda la ejecución de la negociación.
3. Obrar con lealtad y buena fe, en las distintas etapas contractuales evitando dilaciones y entramientos.

4. Dar estricto cumplimiento de las condiciones de participación establecidas en la ficha técnica de negociación.
5. Sin perjuicio de la autonomía técnica y administrativa, atender las instrucciones y lineamientos que durante el desarrollo de la Negociación se le impartan por parte del comitente comprador.
6. Constituir las garantías requeridas, dentro de los términos y cuantías correspondientes en el presente documento.
7. Garantizar absoluta confidencialidad de la información a la que tenga acceso con ocasión de la ejecución de la negociación.
8. Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social integral y aportes parafiscales correspondiente a su personal, así como el designado para la ejecución de la negociación.
9. Reportar como condición de entrega por escrito al comitente y comisionista comprador cualquier novedad o anomalías que detecte en la entrega de los bienes.
10. Asistir como condición de entrega a las reuniones que sean convocadas por el comitente comprador, para revisar el estado de ejecución de la negociación, el cumplimiento de las obligaciones a cargo del comitente vendedor o cualquier aspecto técnico referente a la misma.
11. Responder ante las autoridades competentes por los actos u omisiones que ejecute en desarrollo de la negociación, cuando en ellos se cause perjuicio a la administración o a terceros.
12. Asistir a la Reunión de Coordinación, para validar con el comitente comprador las condiciones generales del proceso y de las operaciones derivadas.³
13. Presentar la factura respectiva con el lleno de los requisitos fiscales, legales y administrativos correspondientes y de acuerdo con la forma de pago presentada, adjuntando la totalidad de documentos requeridos para el pago.
14. Reparar los daños e indemnizar los perjuicios que cause al comitente comprador por el incumplimiento de la negociación.
15. Las que le imparta el COMITENTE COMPRADOR o la persona que éste designe de conformidad con lo establecido en la ficha técnica de negociación y los documentos de condiciones especiales, y que garanticen el cabal y oportuno cumplimiento del objeto de la Negociación.
16. El comitente vendedor deberá entregar el día siguiente del cierre de la negociación: copia del RUT, Cámara de comercio, certificación bancaria y copia de cédula de ciudadanía del representante legal.

OBLIGACIONES ESPECIALES DEL COMITENTE VENDEDOR

17. El Comitente Vendedor deberá tomar las medidas que sean necesarias para cumplir con la entrega de los Bienes dentro del plazo de ejecución establecido por el Comitente Comprador.
18. Entregar en las cantidades y condiciones de calidad pactadas el producto en los términos señalados en el presente documento.

Producción y maquila del producto.

19. Entregar leche en polvo entera en presentación de bolsas de 1000 gramos (Leche natural entera totalmente deshidratada y de origen colombiano (no mezcla láctea ni lacto suero).
20. El comitente vendedor deberá allegar al comitente comprador la ficha técnica del producto: la cual deberá indicar las características fisicoquímicas, microbiológicas, información nutricional, ingredientes, características sensoriales, vida útil, envase del producto.

³ En el caso en el que haya sido establecida dentro del plazo de entrega de los bienes.

21. En cada entrega, el comitente vendedor deberá suministrar el certificado de calidad de la leche en el que se indique que el producto cumple con las especificaciones descritas en la ficha técnica y además se evidencie el número del lote y fecha de vencimiento del producto. También deberá adjuntar certificación firmada por el representante legal, en donde indique que el origen del producto es leche 100% colombiana.

22. Las demás que resulten aplicables al proceso de negociación.

10. GARANTÍAS ADICIONALES A CARGO DEL COMITENTE VENDEDOR

El comitente vendedor deberá constituir, suscribir y otorgar a favor del COMITENTE COMPRADOR, dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a la celebración de la rueda de negociación tratándose de persona jurídica individualmente o dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la celebración de la rueda de negociación tratándose de figuras asociativas (uniones temporales o consorcios), las siguientes garantías:

- Beneficiario: FEDEGAN-FONDO NACIONAL DEL GANADO, NIT. 860.008.068-7.
 - Tomador: Comitente vendedor.
 - Asegurado: FEDEGAN-FONDO NACIONAL DEL GANADO, -7. Se aclara que en el texto de la póliza deberá incluirse el comitente comprador con su respectivo NIT No. (NIT. 860.008.068)⁴.
- De Cumplimiento: por valor correspondiente al VEINTE POR CIENTO (20%) del valor de la operación, por el término de ejecución, contada desde el día de celebración de la operación, y seis (6) meses más.
 - De CALIDAD DE LOS BIENES: por valor correspondiente al VEINTE POR CIENTO (20%) del valor de la operación por el plazo del mismo y SEIS (6) MESES más.
 - CALIDAD DEL SERVICIO: por valor correspondiente al VEINTE POR CIENTO (20%) del valor de la operación por el plazo del mismo y SEIS (6) MESES más.
 - Pago de Salarios, Prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales: Por valor correspondiente al DIEZ por ciento (10%) del valor de la operación, por el término de ejecución, contada desde el día de celebración de la operación y tres (3) años más.
 - Responsabilidad Civil Extracontractual correspondiente al CINCO POR CIENTO (5%) del valor de la operación, por el término de ejecución, contada desde el día de celebración de la operación, hasta la fecha final de entrega.

Estas garantías cubren los riesgos asociados a las obligaciones no compensables y descritas en la presente Ficha Técnica de Negociación y se precisa que la administración, custodia y seguimiento de las garantías recae en el comitente comprador.

PARÁGRAFO PRIMERO: El hecho de la constitución de estos amparos, no exonera al **COMITENTE VENDEDOR** de las responsabilidades legales en relación con los riesgos asegurados.

PARÁGRAFO SEGUNDO: El **COMITENTE VENDEDOR** deberá mantener vigentes las garantías a que se refiere este ítem y será de su cargo el pago de todas las primas y demás erogaciones de constitución, mantenimiento y restablecimiento inmediato de su monto, cada vez que se disminuya o agote por razón de las sanciones que se imponga.

PARÁGRAFO TERCERO: En los casos en que se prorrogue el plazo de ejecución de la negociación y/o se adicione en valor, el comitente vendedor se compromete, dentro de los DOS (2) días hábiles siguientes al evento, presentar el certificado de modificación de la garantía de conformidad con el nuevo plazo y/o valores pactados.

11. ANEXOS

El comitente comprador por cuenta de quien se celebra esta operación utilizará mecanismos de supervisión para verificar el cumplimiento de la misma, para efectos de⁵

- *Acta de Entrega*
 - *TERMINOS DE REFERENCIA LECHE EN POLVO*
-