

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



BOLSA
MERCANTIL
DE COLOMBIA

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 commodities, 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.

Alcance del Objeto: Por mandato legal, Fedegan-Fondo Nacional del Ganado deberá destinar al menos el 10% de sus ingresos para el fomento al consumo de leche y carne en la población de bajos ingresos.

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 suministro del producto incluye: maquila, empaque, distribución en punto, diligenciamiento	Kilo	\$ 24.000	30.000	\$ 720.000.000

de actas y muestra fotográfica de entrega en cada punto).				
---	--	--	--	--

Leche en polvo entera en presentación de bolsas de 1000 gramos (Leche natural entera totalmente deshidratada de origen 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.

POBLACIÓN PARA BENEFICIAR EN EL COMPONENTE DE ATENCIÓN A DAMNIFICADOS Y CAMPAÑAS ESPECIALES (DONACIÓN DE LECHE):

Podrán ser beneficiarias del programa, instituciones educativas, de salud, ancianatos y organizaciones de base que brinden ayuda a población en condiciones de pobreza y vulnerabilidad.

En el área de la salud: se entregarán donaciones a instituciones como: Fundaciones que asistan pacientes con enfermedades terminales o que estén recibiendo tratamientos especiales y cuya situación económica sea precaria. Instituciones que atiendan personas en situación de discapacidad (niños o adultos).

En el área de la educación: Establecimientos públicos que ofrecen los servicios de educación formal (se le entrega como complemento del refrigerio que le proporciona la institución al niño).

Organizaciones sociales de base: Congregaciones religiosas, hogares geriátricos, entidades sin ánimo de lucro que adelanten proyectos sociales en beneficio de población vulnerable.

Organizaciones de carácter humanitario: Albergues temporales para personas damnificadas, hogares de paso, brigadas de atención de desastres de las fuerzas militares, entidades como el Comité Internacional de la Cruz Roja, Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres, entre otras.

Una vez cerrada la negociación, el comisionista y su comitente vendedores informarán a la comisionista compradora y a la Dirección de Analítica, 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 **(debe incluir el número de días en letra y número cinco (5))¹ 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.

¹ El cliente, deberá establecer el termino de anticipación con el que contará el comitente vendedor, para la entrega o no entrega de los bienes.

3. VALOR MÁXIMO DE LA OPERACIÓN

El valor máximo de los bienes a adquirir será de **(setecientos veinte millones de pesos) PESOS M/CTE (\$720.000.000)** 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, distribución, entrega en cada uno de los puntos solicitados por el comitente comprador, 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.

A título meramente informativo, a continuación, se relacionan los impuestos, descuentos y retenciones señalados en la ley:

Con relación al impuesto de industria y comercio se aplicará la siguiente retención:

IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES
RETENCIÓN POR ICA

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 comitente vendedor efectuará entregas mensuales sucesivas, previa solicitud escrita del comitente comprador con al menos siete (7) días calendario de anticipación, hasta el 30 de mayo de 2026.

Adicionalmente para efectos de precisar la información propia de la ejecución de la negociación, se adelantará el día hábil siguiente a la celebración de la rueda de negociación, en las instalaciones del comitente comprador reunión de coordinación, en la que participara un delegado de las sociedades comisionistas compradora y vendedora y un delegado del comitente vendedor, en desarrollo de la sesión, se aclararan los aspectos necesarios para la entrega de los bienes, validación de las calidades, diseños y en general las especificaciones técnicas propias de los materiales de construcción² y en general todos los aspectos necesarios para la ejecución de la operación celebrada.

4. SITIOS DE ENTREGA DE LOS BIENES

Las entregas se realizarán en punto, con cobertura nacional en cascos urbanos, con fecha de inicio programada para el 9 de marzo del presente año. Las unidades y los puntos de entrega serán definidos directamente con el comitente vendedor seleccionado, de acuerdo con las necesidades logísticas y operativas establecidas.

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 en los puntos o instituciones y se pueda realizar la verificación por parte del **COMITENTE COMPRADOR** con cada una de las instituciones de los productos entregados.

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 a cada uno de los puntos o instituciones.
- Firmar en original y una (1) copia el acta de entrega, 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 o instituciones diferentes a las definidas 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 mediante correo electrónico. 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 por parte de las instituciones con los productos entregados, posterior a la entrega y encontrándose dentro del tiempo de vida útil y estimado para el

² En caso de resultar procedente así deberá establecerse en la ficha técnica de negociación.

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.

El **COMITENTE VENDEDOR** y su **COMISIONISTA VENDEDOR**, 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 sobre el pedido entregado con original y una copia.

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá garantizar el transporte de los alimentos en óptimas condiciones, así como de procedimientos de manipulación y control que garanticen la entrega oportuna de los alimentos, de acuerdo con las disposiciones sanitarias vigentes.

El **COMITENTE VENDEDOR** deberá disponer de personal idóneo para la entrega de los alimentos en las condiciones y tiempos requeridos por **COMITENTE COMPRADOR**.

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.

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:³

Los pagos se efectuarán de manera mensual, conforme a la programación de entregas establecida. Aunque durante el mes puedan realizarse una o varias entregas parciales, el comitente vendedor deberá presentar una única factura consolidada que incluya la totalidad de las unidades entregadas en dicho periodo. Esta factura deberá estar acompañada de los respectivos soportes y actas de entrega que certifiquen el cumplimiento de las entregas realizadas durante el mes. El pago se realizará dentro de los próximos 30 días hábiles siguientes de la confirmación por parte del **COMITENTE COMPRADOR** de la entrega a satisfacción de la siguiente documentación:

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, acreditado mediante el documento denominado Certificación donación leche en polvo.
3. Registro fotográfico de cada una de las entregas que se realizaran en los puntos acordados por el comitente comprador.

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.

³ El cliente, podrá establecer el pago de anticipo al precio en dinero o en especie para lo cual, deberá señalar la forma de entrega en la ficha técnica de negociación.

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.

De otra parte, es importante señalar que sobre el valor a pagar al **COMITENTE VENDEDOR** se harán las retenciones a que haya lugar de conformidad con la normatividad vigente, así:

IMPUESTOS, TASA Y CONTRIBUCIONES	
ICA	Aplica Normatividad Y Tarifas Vigentes
IVA	Aplica Normatividad Y Tarifas Vigentes

6. CONDICIONES DE LA SOCIEDAD COMISIONISTA

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 segundo 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 negociación⁴.

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).

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).

⁴ 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.

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 ⁵

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 2024 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%
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.

⁵ La Clientepodrá incluir los indicadores financieros adicionales que resulten procedentes al proceso de contratación.

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 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 %

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

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:

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

CONDICIONES TÉCNICAS DE PARTICIPACIÓN⁶

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.

⁶ A continuación, se incluyen las condiciones técnicas estandarizados conforme a algunos procesos de contratación adelantados en la Bolsa, para lo cual, la Entidad deberá verificar la procedencia de los requisitos conforme al objeto de la negociación.

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 los documentos de condiciones especiales.

3. CAPACIDAD LOGISTICA

Si el comitente vendedor cuenta con parque automotor propio, deberá aportar comunicación suscrita por su representante legal, en la cual manifiesta bajo gravedad de juramento que garantiza la logística, cobertura y que cuenta con la autorización de distribución de alimentos necesaria para dar cumplimiento a la obligación de entrega del producto (transporte, embalaje y entrega en las 89 instituciones del programa), dentro del plazo de ejecución estipulado para la entrega del producto.

Si el COMITENTE VENDEDOR no cuenta con parque automotor propio deberá aportar copia del contrato suscrito con empresa/s transportadora/s con una vigencia mínima al plazo de la presente operación, con la cual se acredite la capacidad para ejecutar el objeto contractual.

4. 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. Se debe adjuntar adicionalmente copia de la ficha técnica.

Adicionalmente el comitente vendedor mediante comunicación suscrita por el representante legal deberá acreditar el inmueble con la incorporación de la dirección en condición de propietario o arrendatario y 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 y certificación por parte del representante legal en el cual se garantice que el área de bodegaje esté disponible para el inicio de la operación.

5. CERTIFICADO DE CAPACIDAD OPERATIVA Y ADMINISTRATIVA

El comitente vendedor deberá contar con el recurso humano con el perfil, formación y experiencia para el oportuno y adecuado cumplimiento de las diferentes etapas del proceso, desde su alistamiento, despacho, transporte, entrega y recepción y almacenamiento.

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 30 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 30 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. CERTIFICACION DE NO IMPORTACION

El comitente vendedor deberá certificar mediante comunicación suscrita por su representante legal, con una fecha de expedición no mayor a 5 días calendario, bajo la gravedad de juramento en la que indique que no ha importado leche en un periodo no inferior a tres (3) meses previos a la rueda de negociacion.

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.⁷
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.
17. CRITERIO DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL (OPCIONAL): El comitente vendedor que adquiera la leche entera 100% colombiana a productores ganaderos que cuenten con el certificado del sello ambiental colombiano (Criterios para la ganadería sostenible bovina y bufalina, de acuerdo con los requisitos de la NTC 6550:2021) emitido por un organismo evaluador debidamente acreditado. Este criterio de evaluación busca fomentar practicas sostenibles y responsables dentro de la cadena de suministro, en concordancia con la legislación ambiental vigente.

Nota: En caso de que el oferente demuestre que más del 50% de sus proveedores de leche cuentan con el certificado vigente del sello ambiental colombiano, podrá hacer uno de dicha distinción en el empaque primario del producto final, previa autorización del FNG de dicho logo en los artes finales del empaque. Para ello el oferente debe adjuntar los certificados del SAC correspondientes como evidencia del cumplimiento.

OBLIGACIONES ESPECIALES DEL COMITENTE VENDEDOR

18. 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.
19. Entregar en las cantidades y condiciones de calidad pactadas el producto en los términos señalados en el presente documento.

Producción, maquila y distribución en punto del producto (institución).

20. El comitente vendedor deberá realizar la entrega en los términos señalados en la ficha técnica de negociación, para lo cual, deberá garantizar el diligenciamiento de este documento en su totalidad, la codificación del documento del sistema de gestión de calidad del programa es la siguiente: 03-FR Certificación leche en polvo **versión 5**, dicho formato se adjunta a la ficha técnica de negociación.
21. El comitente vendedor deberá allegar al comitente comprador muestra fotográfica aleatoria de la entrega del producto.
22. 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), con periodicidad de producción y entrega trimestral.

23. 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.

24. 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.

25. El comitente vendedor deberá garantizar la logística de distribución directamente en cada una de las instituciones que se relacionan en el anexo (entrega de producto puerta a puerta), el cual lista las diferentes instituciones que han sido seleccionadas como beneficiarias del programa a nivel nacional y especifica el departamento y la dirección donde deberán hacerse las entregas.

26. 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)⁸.
-
- 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.

⁷ En el caso en el que haya sido establecida dentro del plazo de entrega de los bienes.

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 de⁹

- *03_FR Certificación leche en polvo V5*
- *TERMINOS DE REFERENCIA LECHE EN POLVO*