

**F02 - ANEXO – CONDICIONES TÉCNICAS ESENCIALES PARA
LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO Y/O ENTREGA DE BIEN**

Fecha 18/08/2015

1. DENOMINACIÓN DEL BIEN O SERVICIO

Prestación de servicios para desarrollar el plan de medios de las estrategias de comunicación definidas por el ICBF, dirigidas a promocionar los derechos de los niños, las niñas, los adolescentes, los programas y servicios que presta el Instituto en cumplimiento de la Ley de la Infancia y la Adolescencia.

**2. CÓDIGO ESTÁNDAR DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE NACIONES UNIDAS
(UNSPSC, V.14.080)**

<u>Producto</u>	<u>Nombre</u>
821015	Publicidad Impresa
821016	Publicidad difundida
82101800	Servicios de agencia de publicidad
821019	Colocación y cumplimiento de medios

3. UNIDAD DE MEDIDA

Plan ejecutado y aprobado por el supervisor del contrato

4. NORMATIVIDAD APLICABLE (específica para el servicio y/o bien)

- No aplica

5. DESCRIPCIÓN GENERAL

El ICBF requiere contratar los servicios de una agencia o central de medios que desarrolle el plan de medios entregado por el ICBF para la difusión de mensajes institucionales en televisión, radio, prensa, sitios web, medios alternativos de comunicación, con alcance nacional, regional, local y comunitario.

**6. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LOS INSUMOS, BIENES, PRODUCTOS,
OBRAS O SERVICIOS A ENTREGAR**

- 6.1. Contar con fortaleza en negociación, compra, ordenación y chequeo de la emisión y publicación de los mensajes institucionales, revisión de las facturas emitidas por cada uno

- de los medios y pago directamente a los medios con soporte tecnológico de última generación audible.
- 6.2. De acuerdo a las estrategias del ICBF el contratista ordenará el plan de medios entregado o solicitado por ICBF sobre los cuales debe optimizar el recurso para beneficio de la Entidad.
 - 6.3. El plan de medios incluye radio, prensa, televisión, revistas, medios digitales y alternativos con cobertura nacional, regional, local y comunitaria
 - 6.4. Contar con estudios especializados como EGM, TGI e IBOPE u otros de similares características, que permitan la medición de los medios masivos de comunicación y el direccionamiento estratégico de los mensajes.
 - 6.5. Para medios digitales, el contratista debe estar en capacidad de desarrollar tácticas para optimizar el posicionamiento en buscadores y de motores de búsqueda para mejorar la visibilidad del sitio o sitios web de la Entidad en los resultados orgánicos de los diferentes motores de búsqueda tales como Google, Bing, entre otros. (Estrategia SEO), producir web analytics o estadísticas de las estrategias difundidas a través de las redes o cualquiera de los medios de comunicación electrónica del ICBF.
 - 6.6. Planificación estratégica basada en el profundo conocimiento del consumidor y de los mercados.
 - 6.7. Contar con Red activa de información en otros mercados por si misma o por su red.
 - 6.8. Contar con procesos y herramientas que permiten sustentar sólidamente las estrategias de conexión.
 - 6.9.
 - 6.10. El plan de medios solicitado a la agencia u central de medios debe indicar como mínimo programas, horarios y páginas, anexando copia de las tarifas vigentes sobre las cuales se aplicaran los descuentos logrados.
 - 6.11. La presentación del plan de medios se realizará en medios impreso y magnético y será aprobado dentro de los cinco (5) días siguientes a su presentación, por el supervisor, previa realización de los ajustes propuestos.
 - 6.12. Negociar directamente las tarifas y paquetes de divulgación con los proveedores, previa aprobación del supervisor del contrato, de acuerdo con las políticas y objetivos establecidos y maximizar la inversión buscando los menores precios y optimización de los recursos asignados para tal fin.
 - 6.13. Trasladar al ICBF la totalidad de descuentos y bonificaciones, incluyendo los descuentos por pronto pago en el caso en que aplique, derivadas de las negociaciones con los

proveedores, presentando previamente los documentos definitivos de negociación a suscribirse con los mismos para la correspondiente aprobación del supervisor.

- 6.14. Si la cotización presentada por el contratista no cumple las expectativas de programas, horarios, páginas, valores, el ICBF tendrá plena autonomía para solicitar una nueva cotización al medio.
- 6.15. Es de anotar, que los bienes o servicios diferentes y/o similares a los presentados en la oferta inicial serán aprobados por el supervisor, previa aprobación de la cotización presentada por el contratista, cuyos precios deberán estar acordes con los precios en el mercado.
- 6.16. Controlar que los mensajes institucionales correspondiente al plan de medios sea emitida en los diferentes medios, en los horarios, días y espacios ordenados; y entregar los soportes de las publicaciones y/o mensajes de la siguiente manera:
- Publicidad radial: una certificación radial del medio con grabación.
 - Publicación en prensa y revistas: tres ejemplares por cada publicación;
 - Publicidad en televisión: certificación de mensajes IBOPE;
 - Publicidad exterior: certificación del medio y fotos.
- 6.17. El contratista debe negociar bonificados o abonados en los medios contratados dentro del plan, que generen valor agregado en beneficio del ICBF.
- 6.18. Presentar propuestas de comunicación para medios de comunicación tradicionales y no tradicionales asociadas con el objeto del contrato, para aprobación del supervisor.

7. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA

7.1. Obligaciones específicas

- 7.1.1. Desarrollar el plan de medios de carácter masivo: radio, prensa, televisión, revistas, medios digitales y alternativos con cobertura nacional, regional, local, comunitaria, y/o cualquier otro medio que se considere para los proyectos que adelante el ICBF, sujetándose a los lineamientos que indique la entidad.
- 7.1.2. Realizar la emisión y publicación del plan de medios previa aprobación de la Oficina Asesora de Comunicaciones del ICBF.
- 7.1.3. Garantizar que el plan de divulgación ordenado y aprobado por la Oficina Asesora de Comunicaciones, se cumpla a cabalidad en su ejecución: tiempo, horarios, precios, medios

-
- 7.1.4. Entregar los soportes de las publicaciones y/o mensajes según lo descrito en el numeral 6 de este documento.
 - 7.1.5. Elaborar y presentar el plan de medios, en los casos requeridos por el supervisor del contrato, en desarrollo de las estrategias de comunicación a cargo de la Oficina Asesora de Comunicaciones, el cual deberá contar con estudios especializados como EGM, TGI e IBOPE u otros similares características, que permitan la medición de los medios masivos de comunicación y el direccionamiento estratégico de los mensajes, así como mínimo programas, horarios y páginas, anexando copia de las tarifas vigentes sobre las cuales se aplicaran los descuentos logrados.
 - 7.1.6. Realizar los ajustes propuestos por el supervisor del contrato y entregarlo en los tiempos señalados para su respectiva aprobación.
 - 7.1.7. Presentar para aprobación del supervisor del contrato, la cotización de los servicios diferentes y/o similares a los presentados en la oferta inicial en caso de que sea necesario, cuyos precios deberán estar acordes con los precios del mercado.
 - 7.1.8. Prestar apoyo permanente y tener total disposición para informar y orientar al ICBF sobre cualquier aspecto de las actividades a realizar
 - 7.1.9. Elaborar el flow charts y presupuestos con su respectivo análisis de efectividad incluyendo el monitoreo del presupuesto global del contrato.
 - 7.1.10. Desarrollar tácticas para optimizar el posicionamiento en buscadores y de motores de búsqueda para mejorar la visibilidad del sitio o sitios web de la Entidad en los resultados orgánicos de los diferentes motores de búsqueda tales como Google, Bing, entre otros. (Estrategia SEO), producir web analytics o estadísticas de las estrategias difundidas a través de las redes o cualquiera de los medios de comunicación electrónica del ICBF.
 - 7.1.11. Negociar directamente las tarifas y paquetes de divulgación con los proveedores, buscando los menores precios y optimización de los recursos asignados para tal fin.
 - 7.1.12. Trasladar al ICBF la totalidad de descuentos y bonificaciones, incluyendo los descuentos por pronto pago en el caso en que aplique, derivadas de las negociaciones con los proveedores, presentando previamente los documentos definitivos de negociación a suscribirse con los mismos para la correspondiente aprobación del supervisor.
 - 7.1.13. Contar con Red activa de información en otros mercados por si misma o por su red.

-
- 7.1.14. Presentar propuestas para medios de comunicación tradicionales y no tradicionales asociadas con el objeto del contrato, de conformidad con el requerimiento del supervisor.
- 7.1.15. Responder por la programación y el pago directo y oportuno a los proveedores.
- 7.1.16. Entregar al supervisor a la terminación de cada estrategia, reporte escrito correspondiente al comportamiento y consumo de medios por parte del ICBF de manera actualizada, mediante herramientas de medición cuantitativa. El formato y contenido del informe se acordará con el supervisor del contrato.
- 7.1.17. Entregar al ICBF copia de las facturas de los medios de comunicación, donde se especifique el valor acordado con el ICBF y se discriminen todos los descuentos relacionados con el mensaje institucional.
- 7.1.18. Entregar con cada cuenta los soportes de las emisiones y publicaciones de los mensajes institucionales de acuerdo con los requerimientos de cada proceso, adjuntando la certificación del medio.
- 7.1.19. Responder por la calidad del servicio entregado.
- 7.1.20. Asignar mínimo un (1) ejecutivo de cuenta de manera permanente según el perfil especificado en el **anexo No. 1 “Perfil mínimo requerido”**.
- 7.1.21. Asistir a las reuniones de seguimiento que sean programadas por el Supervisor del contrato.
- 7.1.22. Atender las solicitudes del Supervisor del contrato.
- 7.1.23. Adoptar y seguir las pautas para el manejo de la imagen y lenguaje institucional del ICBF, establecidas en el Manual de Imagen Institucional.
- 7.1.24. Presentar al supervisor del contrato los siguientes informes documentados con sus respectivos soportes, en medio físico y magnético:
- a. Un informe mensual** dentro de los primeros cinco (5) días del mes, (respectivo) detallando el avance del contrato que reporten las actividades y recursos ejecutados, control de divulgación ordenada con pruebas de emisión en medios masivos y alternativos, que indique el movimiento de las órdenes aprobadas y saldo a la fecha del total del contrato (en Word y Excel, desprotegido).
 - b. Un informe final** de la ejecución del contrato discriminando por períodos facturados por tipo de servicio prestado (en Excel, desprotegido).
-

7.2. Obligaciones generales

- 7.2.1. Asumir la responsabilidad de todas las actividades relativas a la ejecución de las obligaciones establecidas en este contrato.
- 7.2.2. Participar y apoyar a EL ICBF en todas las reuniones a las que éste lo convoque relacionadas con la ejecución del contrato.
- 7.2.3. Disponer de los medios necesarios para el mantenimiento, cuidado y custodia de la documentación objeto del presente contrato.
- 7.2.4. Devolver a la Dirección administrativa del ICBF los documentos y archivos que en desarrollo del contrato se le hayan entregado, y a la misma los bienes devolutivos que le fueron asignados para su custodia.
- 7.2.5. Colaborar con EL ICBF en el suministro y respuesta de la información correspondiente a los requerimientos que realicen los órganos de control.
- 7.2.6. Utilizar la imagen del ICBF de acuerdo con los lineamientos establecidos por éste. Salvo autorización expresa y escrita de las partes ningún funcionario, podrá utilizar el nombre, emblema o sello oficial de la otra parte para fines publicitarios o de cualquier otra índole.
- 7.2.7. Realizar los pagos al SGSS (salud, pensión y riesgos profesionales), de acuerdo con la normatividad vigente aportando los soportes de pago correspondientes.
- 7.2.8. Constituir y allegar a EL ICBF las garantías requeridas dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la suscripción del convenio. Reportar por escrito al supervisor del contrato cualquier sugerencia que contribuya a la obtención de mejores resultados.

7.3. Obligaciones del Sistema Integrado de Gestión:

7.3.1. Para el eje de Calidad

- 7.3.1.1. Socializar con el equipo que realizará las actividades definidas en el contrato, la información básica del ICBF (Misión, Visión, Principios, Objetivos Estratégicos y Políticas de los Sistemas de Gestión).

7.3.2. Para el eje de Seguridad y Salud Ocupacional

- 7.3.2.1. No Aplica

7.3.3. Para el eje Ambiental

7.3.3.1. No aplica

7.3.4. Para el eje de Política de Seguridad de la Información

7.3.4.1. Garantizar los procesos adecuados para la protección y confidencialidad de la información suministrada por el ICBF.

7.3.5. Para el eje de Innovación

7.3.5.1. Promover y desarrollar acciones de innovación y mejora que permita ajustar y fortalecer el trabajo a desarrollar con los beneficiarios.

19. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

El lugar de ejecución es el territorio nacional y se establece como domicilio contractual la ciudad de Bogotá.

20. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución será a partir de la legalización del contrato y hasta el 31 de diciembre de 2015 o hasta agotar recursos, lo que primero ocurra.

21. VALOR Y FORMA DE PAGO

El valor total del contrato a celebrarse será por el total del presupuesto oficial, el cual incluirá el costo de la prestación del servicio por el manejo de medios solicitado el cual incluye todos los costos directos e indirectos, el IVA, y demás impuestos de ley.

El valor del contrato será cancelado de acuerdo con lo señalado en el presente numeral, previa presentación de la factura mensual acompañada de los respectivos soportes, la certificación del revisor fiscal o representante legal, según corresponda, sobre el cumplimiento en el pago de los aportes parafiscales y de seguridad social de sus empleados de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y artículo 23 de la Ley 1150 de 2007 y certificación de recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato, así:

Se pagara al contratista el porcentaje de comisión para los servicios de agencia o central de medios definido dentro del proceso de selección, sobre el valor facturado por el medio de comunicación y los mensajes institucionales realmente emitidos y publicados durante el mes para lo cual deberá adjuntar:

1. **Radio, televisión, sitios web:** factura emitida por el medio de comunicación con certificación de emisión del medio.
2. **Medios impresos:** factura emitida por el medio de comunicación y entregar tres (3) ejemplares de cada uno de los periódicos dónde se publicaron los avisos.
3. **Medios exteriores:** factura emitida por el medio de comunicación y adjuntar fotografía o vídeo de la ubicación del mensaje.

El pago se realizará dentro de los 30 (treinta) días hábiles siguientes a la radicación de la factura y la certificación de cumplimiento, previa aprobación del PAC (Programa Anual Mensualizado de Caja).

Si las facturas no han sido correctamente elaboradas o no se acompañan los documentos requeridos para el pago y/o se presentan de manera incorrecta, el término para éste sólo empezará a contarse desde la fecha en que se aporte el último documento y/o se presente en debida forma. Las demoras que se presenten por estos conceptos, serán responsabilidad del contratista y no tendrán por ello derecho al pago de intereses o compensación de ninguna naturaleza.

Todos los pagos se realizarán conforme al PAC del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.

22. TIPIFICACIÓN, ESTIMACIÓN Y ASIGNACIÓN DE LOS RIESGOS PREVISIBLES

Con el fin de conocer los riesgos que afectarían el contrato que se pretende adelantar, tanto en aspectos favorables como adversos; y con el fin de contribuir a asegurar los fines que el estado persigue con la contratación, el ICBF ha preparado este anexo, el cual permite dilucidar aspectos que deben ser considerados en la adecuada estructuración de ofertas y planes de contingencia y continuidad del proyecto.

De este modo, corresponderá al contratista seleccionado la asunción del riesgo previsible propio de este tipo de contratación, asumiendo su costo, siempre que el mismo no se encuentre expresamente a cargo del ICBF en el Pliego de Condiciones.

Los riesgos que podrían afectar el normal desarrollo de las actividades previstas en esta contratación son:

TABLA 1- MATRIZ DE RIESGOS												
Nº	CLASE	FUENTE	ETAPA	TIPO	DESCRIPCION (Que puede pasar y, como puede ocurrir)	consecuencias de la ocurrencia del evento	probabilidad	impacto	valoración del riesgo	categoría	¿A quién se le asignan?	tratamiento/controles a ser implementados
1	General	externa	ejecución	Riesgo regulatorio	Modificaciones del régimen tributario que implique afectación a la ejecución del contrato y la prestación del servicio	desequilibrio de la ecuación contractual	3	2	5	riesgo medio	contratista	reducir las consecuencias a través de planes de contingencia
2	General	externa	ejecución	Riesgo Operacional	Enfermedad general, enfermedad profesional, accidentes de trabajo (incapacidad, discapacidad, muerte entre otros) sin que el recurso humano se encuentre efectivamente cubierto por el régimen de seguridad	acciones judiciales	3	1	4	Riesgo Bajo	contratista	reducción de la probabilidad de ocurrencia del evento teniendo en cuenta actividades de seguridad industrial y realizando la constitución de la garantía contractual
3	General	externa	ejecución	Riesgo regulatorio	Riesgo por cambios en el régimen laboral colombiano que afecte la ejecución del contrato y la prestación del servicio	desequilibrio de la ecuación contractual	3	2	5	riesgo medio	contratista	reducir las consecuencias a través de planes de contingencia
4	General	externa	ejecución	Riesgo Operacional	Fallas en la logística y organización que afecten la prestación del servicio	Incumplimiento en la entrega del objeto contractual	3	2	5	riesgo medio	contratista	reducir la probabilidad de la ocurrencia del evento

5	General	externa	ejecución	Riesgo Social y político	Situaciones de orden público que puedan alterar la seguridad e integridad de los bienes y personas custodiadas	suspensión de la ejecución del objeto contractual	2	5	7	Riesgo alto	la entidad estatal	reducir las consecuencias a través de planes de contingencia
6	General	externa	ejecución	Riesgo de la Naturaleza	eventos de la naturaleza fuera del control de las partes que impiden continuar con la ejecución del contrato temporal o definitivamente	suspensión de la ejecución del objeto contractual	2	5	7	Riesgo alto	la entidad estatal y el contratista	reducir las consecuencias a través de planes de contingencia y mitigación
7	Específico	externa	ejecución	Riesgo operacional	: Que la pauta en medios contratada no sea emitida los diferentes medios, en los horarios, días y espacios ordenados por el ICBF.	Incumplimiento de las obligaciones contractuales	3	4	7	Riesgo alto	el contratista	Exigir las pólizas que garantizan el cumplimiento de las obligaciones.

TABLA 3 - IMPACTO DE RIESGO						
IMPACTO						
CLASIFICACION CUALITATIVA		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio de las partes.	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
CLASIFICACION MONETARIA		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco (5%) y el quince por ciento (15%).	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta por ciento (30%).	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%).
CATEGORIA	VALOR RACION	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1	1	2	3	4	5
Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	2	2	3	4	5	6
Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3	3	4	5	6	7
Probable (probablemente va a ocurrir)	4	4	5	6	7	8
casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5	5	6	7	8	9
		6	7	8	9	10

	CATEGORIA	VALORACION
probabilidad	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1
	Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	2
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4
	casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5

TABLA 5 - CATEGORIA DEL RIESGO	
VALORACION DEL RIESGO	CATEGORIA
8,9,10	Riesgo Extremo
6 Y 7	Riesgo Alto
5	Riesgo Medio
2, 3 Y 4	Riesgo Bajo

23. ACEPTACIÓN CUMPLIMIENTO DE REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

Señor proveedor o contratista potencial: Al remitir cotización y/o propuesta, usted está aceptando que la misma cumple con la totalidad de los requerimientos incluidos en el presente documento y que incluye la totalidad de costos y gastos, directos e indirectos, así como los impuestos, asociados a la ejecución del contrato. Así mismo, que en caso de resultar adjudicatario del proceso de selección correspondiente, podrá prestar el servicio y/o entregar el bien, con las condiciones técnicas descritas en el presente documento.

Elaboró	Revisó	Aprobó
Luz Angela Guevara Tunjano Profesional Jurídico Oficina Asesora de Comunicaciones	María Julieta Pescador Silva Profesional de la Oficina Asesora de Comunicaciones	Angela María Calderón Fernandez Jefe Oficina Asesora de Comunicaciones