



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

1. Objeto

1.1. OBJETO DE LA NEGOCIACIÓN: Contratar el servicio de suministro de leche entera, para el programa de asistencia social del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – MADR, denominado “Leche para la Paz” consistente en la compra de **LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT/UHT LARGA VIDA, FORTIFICADA CON HIERRO Y ZINC AMINOQUELADOS Y ÁCIDO FÓLICO, EN PRESENTACIÓN DE 1.000 ml EN EMPAQUE FLEXIBLE** y la distribución del producto hasta los puntos de entrega definidos en el formato técnico FT-01 y de acuerdo con las cantidades definidas en el mismo documento.

1.2. POBLACIÓN BENEFICIARIA Y CANTIDAD DE PRODUCTO A ADQUIRIR

La población atendida corresponde a niños, niñas, adolescentes y mujeres gestantes pertenecientes a **34.710** familias focalizadas por el INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR en los municipios priorizados para llevar a cabo el Plan de Atención y Mitigación del riesgo de desnutrición”.

El período de atención de estos beneficiarios es de 100 días calendario, distribuidos en cinco ciclos mensuales de entrega, de 20 días hábiles cada uno. El inicio de la operación es a partir de la fecha de adjudicación de las respectivas negociaciones.

Se requiere adquirir y distribuir hasta un total de: **6’594.900** litros de leche entera líquida UAT/UHT larga vida fortificada.

Para la adquisición del servicio de suministro y distribución de leche requerido, se llevarán a cabo tres negociaciones para atender sendos grupos de municipios. **Se realizará puja por precio**, de acuerdo con la siguiente distribución por macro-regiones geográficas:

MACRO- REGIÓN	N° DE FAMILIAS	CANTIDAD LECHE POR CICLO (Lts)	TOTAL LECHE A SUMINISTRAR Y DISTRIBUIR (Lts)
1	7.999	303.962	1.519.810
2	12.339	468.882	2.344.410
3	14.372	546.136	2.730.680
TOTAL	34.710	1.318.980	6.594.900

Las macroregiones en que se han dividido los municipios los municipios a atender han sido definidas de acuerdo con las características de la modalidad de transporte y facilidades logísticas a utilizar y no necesariamente se han tenido en cuenta las divisiones políticas del territorio colombiano.

Por lo anterior, las macroregiones planteadas son las siguientes:

MACROREGIÓN	DEPARTAMENTOS A LOS QUE PERTENECEN LOS MUNICIPIOS PRIORIZADOS
1	La Guajira
2	Bolívar, Córdoba, costa atlántica e interior del Chocó
3	Cauca, costa pacífica del Chocó y Nariño

El detalle de los municipios que conforman cada macroregión se encuentra incluido en el documento FT-01, denominado “ LECHE PARA LA PAZ- Municipios priorizados y cobertura”

Los productos deben estar entregados y disponibles en los puntos de entrega a partir del 15 de junio de 2015 y hasta el 14 de noviembre de 2015, de acuerdo con los ciclos definidos más adelante en la presente ficha técnica para realizar el estudio de mercado (FTM).

Las cantidades mensuales a distribuir por cada punto de entrega podrán ser modificadas de acuerdo con las necesidades del Comitente Comprador. Los cambios se reportarán con 15 días calendario de anterioridad a la fecha de inicio del ciclo de distribución para el cual



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

Nota 1: Margen de tolerancia: El COMITENTE COMPRADOR podrá solicitar la entrega de producto al (los) Comitente(s) vendedor(es) por encima o por debajo de la cantidad pactada en la negociación hasta en un 10%, previa aceptación del comitente vendedor.

El Comisionista Comprador realizará las ruedas de negocios en las fechas que determine el COMITENTE COMPRADOR, para adquirir el servicio de suministro y distribución, con las especificaciones señaladas en la presente ficha técnica, las fichas técnicas de producto y empaque, y en los demás anexos que forman parte integral de la misma.

El servicio de suministro y distribución de leche entera líquida UAT/UHT larga vida fortificada contratado con las operaciones a realizar comprende el costo total de la entrega efectiva del producto puesto en cada punto definido en la FT-01, así como su respectivo reporte al comitente comprador.

1.3. CONDICIONES DEL PRODUCTO A SUMINISTRAR

Para el suministro de leche entera líquida UAT/UHT larga vida fortificada deberá tenerse en cuenta el cumplimiento de las siguientes condiciones:

Las características técnicas de la leche entera, de los empaques y los rotulados requeridos se encuentran detalladas en las fichas técnicas FT-02, FT-03 y FT-04 anexas a este documento. La calidad y aporte nutricional de la leche deberá garantizarse mediante la adecuada selección de los lotes de leche a procesar con destino a la atención de estas negociaciones y con base en la fortificación requerida.

El control de calidad de cada uno de los productos entregados durante la ejecución de la negociación, se realizará comparando los resultados de los análisis de laboratorio con los valores y condiciones consignados en las Fichas Técnicas de producto, empaque y rotulado. Para esto se debe tener muestras suficientes para las diferentes pruebas a realizar tanto por la BMC, como las que realizará la interventoría externa.

En lo no contenido en tales fichas, la comparación se realizará verificando el



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

cumplimiento de las normas legales y técnicas que apliquen para este producto.

No podrá distribuirse ni despacharse a los Departamentos o Municipios de destino, ningún lote de leche entera líquida UAT – UHT larga vida fortificada cuya prueba de esterilidad comercial no haya sido realizada y superada en su totalidad por el producto y que no cuente con el respectivo certificado de calidad totalmente diligenciado.

La punta vendedora deberá adelantar el proceso de aprobación de los artes de los empaques con EL COMITENTE COMPRADOR dentro de los tres (3) días calendarios siguientes a la realización de la rueda de negocios en que se adjudique cada operación.

Teniendo en cuenta los tiempos de distribución secundaria y los de consumo del producto, toda unidad entregada a cualquiera de los puntos de entrega deberá tener una vida útil de por lo menos 50 días calendario contados a partir de la fecha de entrega al punto.

1.4. CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO, TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN

Para el servicio de almacenamiento, transporte y distribución del producto, deberán tenerse en cuenta las siguientes condiciones:

Los ciclos de entrega a los puntos de distribución son los siguientes:

- Ciclo 1: del 15 de junio al 14 de julio de 2015
- Ciclo 2: del 15 de julio al 14 de agosto de 2015
- Ciclo 3: del 15 de agosto al 14 de septiembre de 2015
- Ciclo 4: del 15 de septiembre al 14 de octubre de 2015
- Ciclo 5: del 15 de octubre al 14 de noviembre de 2015

Debido a las limitaciones de espacio de almacenamiento existentes en los puntos de entrega, al tiempo de vida útil del producto, y al tiempo de entrega a los beneficiarios, las dos entregas de cada ciclo o dos o mas ciclos completos no

podrán cumplirse en una sola entrega.

A cada punto deberán hacerse dos entregas por ciclo, cada una de ellas por una cantidad equivalente al 50% del producto requerido en cada ciclo. Estas dos entregas deberán realizarse mediando entre ellas un lapso de mínimo 15 días calendario.

Los servicios logísticos de almacenamiento, transporte y distribución deben cumplir con todas las condiciones técnicas y sanitarias establecidas en las fichas técnicas FT-05, FT-06 y FT-07 anexas al presente documento.

1.5. El servicio de almacenamiento, alistamiento y distribución de sus productos

El comitente vendedor debe desarrollar las actividades de almacenamiento, alistamiento y distribución a puntos de entrega del producto objeto de esta negociación garantizando la buena conservación del mismo.

El Comitente Vendedor deberá contar como mínimo con las Bodegas para la operación logística definidas por cada macroregión, ubicadas en las siguientes ciudades.

Cuadro No. 1 Bodegas mínimas requeridas

MACRO REGION	DEPARTAMENTO DONDE SE UBICARAN LAS BODEGAS	MUNICIPIO SUGERIDO
1	Cesar o La Guajira	Valledupar o Riohacha
2	Bolívar	Carmen de Bolívar o Magangué
	Córdoba	Montería
	Antioquia	Medellín
3	Valle del Cauca	Buenaventura



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

	Cauca	Popayán
	Nariño	Pasto

Las ubicaciones de las bodegas, podrán ser modificadas, de acuerdo con las necesidades del comitente vendedor, para lo cual deberá presentar justificación con los argumentos de la solicitud, teniendo en cuenta el cumplimiento de los requisitos exigidos en cuanto a condiciones sanitarias y Concepto sanitario favorable. En todo caso, deberá presentar:

- a.** Junto con los documentos habilitantes para participar en las ruedas de negocios:
 - Relación de las bodegas que utilizará para la operación, indicando su localización exacta, nombre de la persona responsable de la bodega, teléfono, correo electrónico del responsable y el tipo de operación que se realizará en ellas y registro fotográfico de cada una de las bodegas.
- b.** Dentro de los cinco (5) días calendario siguiente a la adjudicación de la respectiva negociación,
 - Concepto sanitario favorable expedido para cada una de las bodegas a utilizar, en el que conste específicamente el cumplimiento de la normatividad sanitaria establecida en el Decreto 3075 de 1997 y la Resolución 2674 de 2013 Expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social. No se aceptan conceptos sanitarios condicionados.
 - Plan de distribución específico para la operación, detallando los vehículos a utilizar, las vías de comunicación, las rutas a realizar y los tiempos estimados de entrega a punto final contados a partir de la fecha de liberación del producto.
 - Plan de contingencia específico para cada bodega, para cada vía y para cada ruta especificada, indicando riesgos, peligros y plan de acción ante los eventos que lleguen a generar la ocurrencia de tales hechos. El plan de contingencia deberá permitir garantizar el cumplimiento de las entregas, en la cantidad y las calidades establecidas y dentro de los tiempos establecidos para cada ciclo.

En caso que el(los) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) considere(n) necesaria la



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

utilización de Bodegas de almacenamiento para los productos, bodegas de “cross docking” o, bodegas de transbordo, en distinta cantidad o ubicación a las mínimas exigidas en la presente Ficha Técnica (FTM) para realizar el estudio de mercado (FTM), de forma previa al inicio de la operación, LA(S) PUNTA(S) VENDEDORA(S) deberá(n) remitir a la PUNTA COMPRADORA los documentos arriba mencionados.

2. Valor máximo de las operaciones

2.1. PRESUPUESTO

El presupuesto estimado se realizará de acuerdo con los resultados del presente estudio de mercado. Dicho presupuesto se establecerá por cada una de las macroregiones definidas para el efecto.

Los montos incluirá el valor del servicio de suministro y distribución de leche y todos los gastos, costos, impuestos, tasas y contribuciones y demás erogaciones pecuniarias, en que deba(n) incurrir el (los) COMITENTE(s) VENDEDOR(es), incluidos los costos ante la Bolsa Mercantil de Colombia (BMC), hasta la realización de las entregas efectivas en los puntos determinados en la FT-01.

NO se incluyen los costos que asumen el MADR relacionados con el Registro en Bolsa y de Asiento en CC Mercantil y su correspondiente IVA, y las comisiones de los Comisionistas Compradores incluido IVA, así como los impuestos, tasas y contribuciones que se generen por la ejecución del mismo y generados por estos mismos conceptos.

2.2. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Se tendrá en cuenta lo establecido en el Art. 476 del Estatuto Tributario y demás normas que lo modifiquen, adicionen o deroguen:

“ART. 476.— Servicios excluidos del impuesto sobre las ventas. Se exceptúan del impuesto los siguientes servicios (...) 19. Adicionado. L. 788/2002, art. 36. Los servicios de alimentación, contratados con recursos públicos y destinados al sistema penitenciario, de asistencia social y de escuelas de educación pública”.



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

Por lo anterior los servicios de suministro en los puntos de entrega previstos, del producto objeto de las operaciones a contratar 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 N° 91054 del 6 de noviembre de 2006.

No obstante lo anterior es responsabilidad del (LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) 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.

3. Plazo para el cumplimiento de la operación por la punta vendedora

La negociación tendrá vigencia desde el día que se celebra la misma y hasta el 30 de noviembre de 2015.



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

4. Causales de descuentos por las entregas y por la calidad del servicio contratado

4.1. CAUSALES DE DESCUENTOS POR OPORTUNIDAD, CANTIDAD.

Los causales de aplicación de descuentos en las entregas pueden ser de dos tipos: Entregas incompletas que generan un descuento por cantidad y entregas por fuera de los plazos establecidos, que denominamos descuentos por oportunidad.

- Descuento por cantidad: Se genera cuando el COMITENTE VENDEDOR realiza entregas del producto en cantidades inferiores a las programadas por el COMITENTE COMPRADOR, las cuales pueden ser evidenciadas mediante reclamos de los responsables de los puntos de entrega, reclamos de los entes territoriales, reclamos de la comunidad o mediante visitas a puntos por parte de funcionarios del COMITENTE COMPRADOR, del supervisor o de quien éste delegue. Una vez sea notificado el COMITENTE VENDEDOR por correo electrónico o por oficio, lo que se cumpla primero, enviado por el COMITENTE COMPRADOR o el Supervisor, el COMITENTE VENDEDOR deberá realizar la reposición del producto faltante, en los siguientes cinco (5) días calendario; si pasado este tiempo las reposiciones no han sido realizadas el COMITENTE COMPRADOR aplicará un descuento equivalente al uno por ciento (1%) sobre el costo total de los productos no entregados, por cada día calendario de retraso contados desde el vencimiento del plazo para la reposición.
- Descuento por oportunidad: Se genera cuando el COMITENTE VENDEDOR realiza entregas del producto en fechas posteriores a las programadas por el COMITENTE COMPRADOR, las cuales pueden ser evidenciadas mediante reclamos de los responsables de los puntos de entrega, reclamos de los entes territoriales, reclamos de la comunidad o mediante visitas a puntos por parte de funcionarios del COMITENTE COMPRADOR, del Supervisor o de quien éstos deleguen. Por este concepto el COMITENTE COMPRADOR aplicará un descuento equivalente al uno por ciento (1%) de descuento sobre el costo total de los productos entregados por fuera de los plazos programados, por cada día hábil de retraso con respecto a la fecha acordada en el Cronograma

4.2. CAUSALES DE RECHAZO DEL PRODUCTO Y DESCUENTOS POR CALIDAD.

La calidad del servicio de suministro de leche entera líquida UAT- UHT larga vida fortificada a los puntos establecidos en la FT-01 comprende tanto los aspectos de calidad intrínseca propia del producto, como la calidad de los servicios logísticos utilizados para la prestación del servicio de suministro.

4.2.1. Causales de Descuentos y rechazos por calidad intrínseca del producto

Son situaciones que constituyen irregularidad de las condiciones de calidad intrínseca del producto las siguientes:

- a.** Cuando la leche suministrada de un lote de producción no cumple con lo establecido en la ficha técnica de producto en lo relacionado con el contenido de macronutrientes (proteínas, grasas y carbohidratos), extracto seco total, extracto seco no graso o la densidad del producto, o con el contenido mínimo de Calcio, se aplicará un descuento equivalente al cinco por ciento (5%) del valor total del lote de producción afectado, entendiendo como lote de producción el total de unidades producidas en la misma planta y en el mismo lapso de tiempo, aunque las máquinas empacadoras que se utilicen sean diferentes.
- b.** Cuando la leche suministrada no cumpla con los requerimientos de fortificación establecidos en la ficha técnica del producto en cuanto a contenido mínimo de los micronutrientes adicionados: hierro, zinc o ácido fólico. En este caso, se aplicará un descuento equivalente al cinco por ciento (5%) del valor total del lote de producción afectado, entendiendo como lote de producción el total de unidades producidas en la misma planta y en el mismo lapso de tiempo, aunque las máquinas empacadoras que se utilicen sean diferentes.
- c.** Cuando el producto entregado no corresponda con el contenido neto declarado en el empaque, determinado de acuerdo con el procedimiento y

los criterios establecidos en la Resolución 16379 de 2003 expedida por la Superintendencia de Industria y Comercio. En este caso se aplicará un descuento equivalente al 5% de la fracción de lote de producción empacado en la misma máquina empacadora en la cual se detectó la desviación de calidad. Adicionalmente, si se encuentra que **la diferencia entre el contenido neto declarado y la media muestral medida es superior a 50ml (51.65 gramos)**, la fracción de lote en que se detecte la desviación (todo el producto del mismo lote empacado por la misma empacadora) **será rechazada** y EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá recoger y reponer la cantidad de producto afectado. Esta reposición deberá realizarse dentro de un plazo de cinco (5) días calendario contados a partir de la fecha en que la desviación de calidad se notifique a la punta vendedora.

- d. Cuando se detecten lotes de producto que estén por fuera de las especificaciones de pH, índice de acidez como ácido láctico, índice crioscópico, presencia de almidones, azúcares, neutralizantes, conservantes, adulterantes, o residuos de drogas, medicamentos, plaguicidas, peroxidasa, fosfatasa o presencia de contaminantes físicos, químicos o biológicos en general, **la totalidad del lote de producto será rechazado y EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá recoger y reponer la cantidad de producto afectado**. Esta reposición deberá realizarse dentro de un plazo de cinco (5) días calendario contados a partir de la fecha en que la desviación de calidad se notifique a la punta vendedora. En este caso, no obstante la reposición que EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) haga(n) del lote afectado, se aplicará un descuento equivalente al cinco por ciento (5%) del valor total del lote de producción, entendiendo como lote de producción el total de unidades producidas en la misma planta y en el mismo lapso, aunque las máquinas empacadoras que se utilicen sean diferentes.
- e. Cuando se detecten lotes de producto distribuidos cuyos resultados microbiológicos no estén acordes con el parámetro establecido para la prueba de esterilidad comercial, **se aplicará un descuento del 5 % sobre la totalidad del lote de producto, el cual será rechazado** y EL(LOS)

COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá recoger y reponer la cantidad de producto afectado. Esta reposición deberá realizarse dentro de un plazo de cinco(5) días calendario contados a partir de la fecha en que la desviación de calidad se notifique a la punta vendedora.

- f. Cuando se detecten lotes de producto distribuidos sin haber cumplido el requisito de tiempo necesario para realizar la prueba de esterilidad comercial de acuerdo con la normatividad vigente, independientemente del resultado que arrojen los análisis microbiológicos o la prueba de esterilidad comercial misma, se aplicará un descuento equivalente al 5% del valor total del lote de producción, entendiendo como lote de producción el total de unidades producidas en la misma planta y en el mismo lapso de tiempo, aunque las máquinas empacadoras que se utilicen sean diferentes.
- g. Cuando el empaque utilizado no corresponda a las especificaciones establecidas o con los artes definidos por EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES), **la totalidad del lote de producto que se viere afectado será rechazado y EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá recoger y reponer la cantidad de producto afectado.** Esta reposición deberá realizarse dentro de un plazo de cinco (5) días calendarios contados a partir de la fecha en que la desviación de calidad se notifique a la punta vendedora. En este caso, independientemente de la obligación de reponer el producto, se hará un descuento equivalente al 5% del valor de las unidades afectadas.
- h. La expedición de certificados de calidad incompletos, sin el lleno de todos los requisitos e información exigida, la entrega de productos que no cuenten con el certificado de calidad expedido previamente a la fecha de inicio de la distribución, o aquellos en que se presenten inconsistencias entre la cantidad declarada como producida en el certificado de calidad con relación a la cantidad distribuida a punto, de acuerdo con las actas de entrega, será objeto de aplicar un descuento del 5% sobre el valor total del lote afectado. Bajo ninguna circunstancia se admiten correcciones sobre los certificados de calidad expedidos inicialmente.

4.2.2. Causales de descuentos y rechazos por calidad de los servicios logísticos.

Son situaciones que generan descuentos o rechazos, según sea el caso, por calidad de los servicios de almacenamiento, transporte y distribución contratada:

- a. El uso de bodegas o lugares de almacenamiento que no hayan sido informados al COMITENTE COMPRADOR previamente al inicio de las operaciones o que su cambio no haya sido aprobado por el Comitente Comprador.
- b. La falta de conservación de las condiciones sanitarias y operativas que dieron lugar a la obtención del concepto sanitario favorable para una o más bodegas de almacenamiento, transbordo o “Cross Docking”.

En estos casos, se aplicará un descuento del 5% sobre el valor total de los productos distribuidos mediante la utilización de la(s) bodega(s) usadas sin cumplir con los dos requisitos anteriores. Si la bodega usada de esta forma carece de concepto sanitario favorable, todo el producto distribuido a través de ella será rechazado y por tanto, deberá ser recogido y reemplazado por EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES). Esta reposición deberá realizarse dentro de un plazo de cinco (5) días calendario contados a partir de la fecha en que la desviación de calidad se notifique a la punta vendedora.

- c. El uso de vehículos de transporte que no cumplan con la normatividad sanitaria contenida en el Decreto 3075 de 1997 y en la Resolución 2674 de 2013 Expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social o, el transporte del alimento junto con sustancias peligrosas que puedan provocar la contaminación del producto generará un rechazo del producto transportado en tales condiciones, el cual deberá ser repuesto por producto diferente al entregado inicialmente, sobre cuyo valor se generará un descuento del 5%. Esta reposición deberá realizarse dentro de un plazo de cinco (5) días calendario contados a partir de la fecha en que la desviación de calidad se notifique a la punta vendedora.
- d. La falta de conservación de la trazabilidad del producto, evidenciado por la



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

entrega a punto de lotes de producto no relacionados en las actas de entrega o diferentes a los mencionados en ellas generará un descuento equivalente al 10% del valor de las unidades entregadas sin conservar la trazabilidad.

**5. Procedimientos
para establecer
descuentos**

5.1. Procedimiento para aplicar descuentos.

Una vez determinada la existencia de una presunta irregularidad en cantidad, oportunidad o calidad, según las situaciones descritas, susceptible de aplicar un descuento, de acuerdo con lo establecido en el numeral 4 de la presente ficha técnica, se procederá aplicando el siguiente procedimiento:

- a. El COMITENTE COMPRADOR pondrá al COMISIONISTA COMPRADOR en conocimiento de la situación y de la tasación, remitiendo la prueba correspondiente a la existencia de la presunta irregularidad correspondiente.
- b. El COMISIONISTA COMPRADOR, a más tardar el día hábil siguiente, notificara del incumplimiento al COMISIONISTA VENDEDOR y al COMITENTE VENDEDOR e informará a la Bolsa, la situación evidenciada.
- c. Dentro de los 3 días hábiles siguientes a la notificación hecha a la punta vendedora, esta procederá a presentar sus descargos y explicaciones.
- d. Cuando estos descargos controviertan análisis de laboratorio ordenados o aportados por el COMITENTE COMPRADOR, los descargos deberán sustentarse en pruebas de laboratorio realizadas a través del Departamento Técnico de la Bolsa Mercantil de Colombia, en cumplimiento de lo establecido por el reglamento de esta entidad. En este caso, el plazo de 3 días hábiles será contado a partir de la fecha en que el Departamento Técnico de la BMC emita su concepto.
- e. Si surtido el anterior procedimiento, LA PUNTA VENDEDORA no desvirtúa la existencia de las situaciones irregulares objeto del trámite, o lo hace por fuera del término establecido para hacerlo, el COMITENTE COMPRADOR procederá a aplicar los descuentos, deduciendo su monto directamente de las sumas que adeude a la PUNTA VENDEDORA sobre la operación correspondiente.

5.2. Cuando EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) incurra en inconsistencias de manera repetitiva, ya sea que conlleven o no el rechazo del producto, o la aplicación de descuentos por Calidad, cantidad u



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

Oportunidad, cuando incurra en el incumplimiento de la obligación de recoger o reponer producto rechazado o incumpla con otras condiciones de la negociación que a juicio del COMITENTE COMPRADOR afecten gravemente la ejecución del programa, el COMITENTE COMPRADOR podrá proceder a declarar la ocurrencia de un incumplimiento total o parcial de la operación e imponer descuentos para conminar al Comitente Vendedor a cumplir con las condiciones de la negociación.

Sin perjuicio de lo anterior, el COMITENTE COMPRADOR podrá reclamar el pago de las indemnizaciones por los perjuicios causados con los incumplimientos (parciales o totales) y declarar la ocurrencia de siniestros y el pago de los amparos con cargo a las garantías adicionales otorgadas a su favor por el Comitente Vendedor.

Para los efectos de esta condición de la negociación, se entenderá que EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) incurre en inconsistencias de manera repetitiva cuando se presenten más de tres (3) inconsistencias, las cuales deben ser reportadas a la BMC, en relación con una o varias condiciones de la negociación.

Con el objeto de conminar al COMITENTE VENDEDOR para que cumpla con las condiciones de la negociación el COMITENTE COMPRADOR podrá establecer descuentos y multas, los cuales se calcularán y liquidarán de manera diaria y sucesiva, equivalentes hasta por el 0.1% del valor total de la negociación y hasta que se verifique su cabal cumplimiento. Estos descuentos mas las multas no podrán superar el 10% del valor de la negociación y se aplicarán sin perjuicio de los descuentos antes mencionados y las demás sanciones a que haya lugar establecidas en este documento o las establecidas por la BMC y la CC Mercantil.

Para la imposición de descuentos y multas por el cumplimiento imperfecto o por el incumplimiento en la calidad, oportunidad, cantidad o en la ejecución de cualquiera de las demás obligaciones y condiciones de negociación establecidas en la presente Ficha Técnica y en los documentos de la negociación o en los demás documentos emitidos

dentro de ésta, se surtirá el siguiente procedimiento:

- 1) El supervisor o interventor designado por el COMITENTE COMPRADOR solicitará por escrito enviado al representante legal de la Sociedad Comisionista Compradora la notificación a la Sociedad Comisionista Vendedora y a la BMC, la declaración del incumplimiento del (LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) de una o varias condiciones de la negociación e informando el plazo perentorio que tendrá EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) para una de las siguientes posibilidades, **a)** Subsanan el incumplimiento, o **b)** Rendir las respectivas explicaciones cuando considere que dicho incumplimiento se encuentra debidamente justificado y que no obedece a causas imputables al COMITENTE VENDEDOR, según lo dispuesto en el numeral subsiguiente.
- 2) EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) a través de la Sociedad Comisionista de Bolsa Vendedora procederá a subsanar el incumplimiento dentro del término otorgado por el COMITENTE COMPRADOR a través del supervisor. En el evento en que EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) a través de la Sociedad Comisionista de Bolsa Vendedora considere que existieron causas ajenas a su voluntad que determinaron que incurriera en dicho incumplimiento, dentro de los 5 días hábiles siguientes al recibo de la comunicación mencionada en el numeral anterior, podrá proceder a explicar al supervisor o interventor las razones de su incumplimiento, aportando las pruebas pertinentes, a efectos de solicitar que no se le imponga descuento o multa alguno.
- 3) Si EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) no subsana el incumplimiento dentro del término otorgado por el COMITENTE COMPRADOR para el efecto, o no expresa las razones y aporta las pruebas adecuadas para justificar el mencionado incumplimiento conforme con lo previsto en el numeral anterior, el COMITENTE COMPRADOR mediante acto administrativo impondrá una multa a cargo DEL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES), hasta por el valor previsto en esta ficha técnica y descontará el monto del mismo de los saldos insolutos o de la factura del mes siguiente a la fecha que señale el COMITENTE

COMPRADOR en el mencionado escrito. Sin perjuicio de lo anterior, si el COMITENTE COMPRADOR lo estima conveniente, podrá conceder un plazo adicional para subsanar tal incumplimiento.

4) Una vez impuesta la multa, y en el evento en que EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) no subsane el incumplimiento dentro del plazo otorgado por el COMITENTE COMPRADOR para ello, se causarán las demás sanciones reguladas por ley. Podrán aplicarse multas sucesivas hasta el momento en el cual EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) subsane la situación de incumplimiento o hasta que la sumatoria de las mismas alcancen un tope del 10% del valor de la negociación.

En el evento en que el incumplimiento, sea total o parcial, continúe y ponga en riesgo la ejecución normal de la operación, el COMITENTE COMPRADOR está facultado para solicitar que se declare el incumplimiento definitivo, caso en el cual, el COMITENTE COMPRADOR procederá a poner en conocimiento de la Sociedad Comisionista Compradora y de la Bolsa Mercantil de Colombia – BMC tal situación, con el propósito de que la BMC EXCHANGE lo declare, examine el incumplimiento y adopte las medidas necesarias para dirimir la controversia de conformidad con sus reglamentos y de ser el caso, notifique el incumplimiento a la Cámara de Compensación de la Bolsa Mercantil de Colombia –CC Mercantil- para la reposición y/o continuidad del suministro del producto o servicio bajo las condiciones de la negociación.



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

6. Procedimiento y sitios de entrega

EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá(n) entregar los productos en los sitios establecidos en el FT1.

Toda la información técnica con respecto al proceso logístico esta descrito en las ficha FT-05, FT-06 y FT-07, las cuales deben ser cumplidas por EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES).

La entrega de los productos se realizará según las cantidades y número de beneficiarios indicados en el anexo FT-1 para cada uno de los ciclos.

Para la modificación de la ubicación de puntos de entrega existentes se efectuará con base en las distancias establecidas en el reglamento de la BMC.

Plazo de entrega:

Dentro de los Cinco (5) días calendario posteriores a la rueda de negocios, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá presentar para la aprobación del Comitente Comprador, a través de la Sociedad Comisionista Vendedora, el **cronograma completo** ajustado de entregas de la LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT – UHT LARGA VIDA FORTIFICADA. El cronograma debe cubrir los ciclos contratados, cada uno con dos entregas iguales entre sí.

Este cronograma debe establecerse para cada uno de los puntos de entrega contemplados en el anexo FT-01. Para ello deben tener en cuenta que los tiempos de los ciclos son los establecidos en el numeral 1.4. del presente documento.

Cada una de las entregas deberá contener el 50% del producto requerido para el ciclo respectivo por cada punto y, no podrán realizarse dos entregas al mismo punto en lapsos menores a 15 días calendario. No obstante esta obligación, el Comitente Vendedor y el responsable del punto de entrega podrán acordar un plazo menor entre las entregas de un determinado ciclo.

Este cronograma debe presentarse al Comitente Comprador con rangos por semana, para su aprobación, debe contener la totalidad de los puntos y los cinco



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

ciclos. Una vez aprobado por el Comitente Comprador será de obligatorio cumplimiento para EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES).

EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá poner a disposición en cada punto la LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT - UHT LARGA VIDA FORTIFICADA, con una diferencia de entre 25 y 30 días calendario entre dos ciclos. Por efectos de disponibilidad de espacio de almacenamiento en los puntos de entrega, no se admite iniciar el segundo ciclo antes de haber transcurrido 25 días calendario contados a partir de la fecha de la primera entrega del primer ciclo, ni después de 30 días de esta misma y así sucesivamente.

La entrega de los productos se realizará en cada uno de los puntos definidos en el anexo FT-01, para lo cual el COMITENTE VENDEDOR deberá realizar la coordinación necesaria con la respectiva Alcaldía Municipal para evitar las entregas fallidas por cualquier causa.

Los productos serán puestos a disposición de los puntos de entrega, conforme a lo establecido en el cronograma de entregas aprobado. El producto se dará por recibido a satisfacción por parte del Comitente Comprador dentro de los 30 días calendarios posteriores a la puesta a disposición de los productos por parte de los Comitentes Vendedores en los puntos de distribución, siempre y cuando no se realice ningún requerimiento al respecto por parte del Comitente Comprador. El Comisionista Comprador informará a la BMC y a la CC Mercantil de las entregas mensuales recibidas por el Comitente vendedor a satisfacción.

Una vez se de por recibido el producto, es decir, después de los 30 días calendarios de la puesta a disposición de la leche en los puntos de atención, de conformidad con el artículo 3.2.1.8 de la Circular Única de Bolsa, el plazo máximo para informar a la Bolsa acerca de desviaciones de calidad o inconsistencias será de diez (10) días calendario contados a partir de la fecha en que se detectó la desviación de calidad o se presentó la inconsistencia.

Cuando se presenten reclamaciones por calidad del producto, tales como filtraciones en los empaques primarios, producto en mal estado o contaminado por filtraciones o, bolsas infladas, el (los) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) se



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

obliga a realizar el cambio de los productos afectados, dentro de los 5 días calendario posteriores al aviso dado a la punta vendedora siempre y cuando se de aviso de tal hecho, dentro de los 40 días calendario siguientes a la entrega del producto al punto. Este plazo de 5 (cinco) días calendario se aplica para hacer la reposición de los productos que resulten rechazados por cualquiera de las causas establecidas en el numeral 4 de esta ficha técnica, los cuales deberán entregarse de la misma forma en que se haya entregado el producto objeto de cambio.

La modificación a los cronogramas de entrega, podrá ser considerada por el Comitente Comprador, teniendo en cuenta razones previamente justificadas, presentadas por EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES), para lo cual bastará la comunicación escrita del Comitente Comprador, sobre la ACEPTACIÓN. Los Comisionistas Compradores informarán a la BMC de la modificación de los cronogramas.

Para que se genere la obligación de pagar se requiere el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a. El (los) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) debe(n) presentar una factura única para cada ciclo y por operación, en la que se refleje el cobro de la totalidad de los productos entregados en el ciclo respectivo.
- b. La Factura comercial debe cumplir plenamente los requisitos establecidos por la normatividad legal.
- c. Comprobación de las entregas anexando las actas de entrega originales, firmadas y fechadas por los responsables de los puntos de entrega, debidamente validadas por parte del Comisionista Comprador, a la factura respectiva. Éstas deben presentarse para cada operación, organizadas por punto, municipio y Departamento.
- d. Copia de las actas de entrega en formato electrónico, conservando el mismo orden establecido para las actas de entrega en documento físico.
- e. Certificación expedida por el Revisor Fiscal acreditando el pago de los aportes parafiscales y a la seguridad social correspondiente al periodo de

7. Forma de pago

causación durante el cual se realizaron las entregas, de las personas directamente relacionadas con la entrega y distribución del producto, ó Contador Público cuando el Mandante Vendedor no requiera Revisor Fiscal

- f. Archivo magnetico, en el cual esté el FT1 completo, y por punto debe estar la fecha de entrega, el número del acta correspondiente y los lotes de leche entregados, cada uno de ellos con la respectiva cantidad entregada, de acuerdo con lo especificado en el formato técnico FT-20. El orden de presentación de esta información debe ser el mismo con que se presentan las actas de entrega.
- g. Certificaciones de calidad de los lotes entregados.

En el evento en el cual el supervisor, el interventor o el comitente comprador verifiquen inconsistencias en la ejecución, procederá a través de la sociedad comisionista miembro de la Bolsa que actúe por su cuenta, a poner en conocimiento de la Bolsa tal situación con el propósito de que la misma la examine y adopte las medidas necesarias para dirimir la controversia de conformidad con sus reglamentos y, de ser el caso, notifique del incumplimiento al organismo encargado de la compensación y liquidación de las operaciones celebradas en el Mercado de Compras Públicas (MCP) , sin que dicha solicitud tenga por efecto declarar incumplida la operación. No obstante lo anterior, podrán ajustarse las sumas que deban pagarse en virtud de la operación siempre que las mismas no hayan sido pagadas en su totalidad y se solicite como máximo, treinta (30) días hábiles después de la fecha de entrega.

En todo caso, se podrán modificar los plazos pactados cuando se modifiquen las fechas de entrega de conformidad con los mecanismos dispuestos por la Bolsa para tal efecto.

El **COMITENTE COMPRADOR** pagará al Comitente vendedor a través de la Cámara de Compensación de la Bolsa Mercantil de Colombia CC Mercantil así:

La obligación de pago de los productos y/o servicios descritos en el numeral 1 será dentro de los cuarenta y cinco (45) días hábiles siguientes a la entrega y recibo a satisfacción del producto. Dentro de los treinta (30) días contados a partir de la entrega de producto se realizará la verificación de los requisitos para la aceptación de la factura, la cual una vez aceptada se pagará dentro de los 15 días hábiles siguientes a la aceptación de la misma.



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

Pago de Asiento en Cámara de Compensación: El COMITENTE COMPRADOR pagará al COMISIONISTA COMPRADOR por concepto de Asiento en Cámara de Compensación, sobre el valor total de las operaciones que se celebren, en la cuenta definida por el COMISIONISTA COMPRADOR, para lo cual debe entregar al supervisor de la negociación la certificación bancaria respectiva. El COMITENTE COMPRADOR girará los recursos contemplados en este numeral, a la entrega de la factura emitida por el comisionista, con la aprobación del supervisor del contrato en el área financiera DEL COMITENTE COMPRADOR, término dentro del cual el comitente comprador adelantará los tramites correspondiente al PAC.

Pago Registro en Bolsa: EL COMITENTE COMPRADOR pagará al COMISIONISTA COMPRADOR por concepto de Registro en Bolsa, sobre el valor total de las operaciones que se celebren, en la cuenta definida por el COMISIONISTA COMPRADOR, para lo cual debe entregar al supervisor del contrato la certificación bancaria respectiva. EL COMITENTE COMPRADOR girará los recursos contemplados en este numeral a la entrega de la factura emitida por el comisionista, con la aprobación del supervisor del contrato en el área financiera DEL COMITENTE COMPRADOR, término dentro del cual el comitente comprador adelantará los tramites correspondiente al PAC.

Pago de Garantías: EL COMITENTE COMPRADOR girará a la Cámara de Compensación de la Bolsa Mercantil de Colombia – CC Mercantil, el valor por concepto de Garantías, cuyo monto será estimado por dicha Cámara, conforme a la volatilidad de los precios de los productos en el mercado. Este valor será informado por el supervisor del contrato al área financiera DEL COMITENTE COMPRADOR para su correspondiente desembolso indicando el número de cuenta en el cual debe ser abonado, anexando la certificación bancaria respectiva. Del total abonado en esta cuenta se irán haciendo pagos proporcionales a los proveedores previa autorización e instrucciones dadas por parte del COMITENTE COMPRADOR a la CC Mercantil.

Pago al Comitente Vendedor: EL COMITENTE COMPRADOR realizará los pagos a través de la Cámara de Compensación de la Bolsa Mercantil de Colombia – CC Mercantil, tomando en cuenta la facturación presentada por la



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

sociedad comisionista vendedora por cuenta de EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) a la sociedad comisionista compradora, según los productos efectivamente entregados a su destino final, quien a su vez presentará la respectiva certificación de cumplimiento al supervisor de la negociación por parte del EL COMITENTE COMPRADOR. Así mismo el supervisor o interventor debe radicar en el área financiera de su entidad la certificación de cumplimiento y los originales de las facturas expedidas por EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES). Se debe tener en cuenta en el pago a los comitentes vendedores, que una parte se hará con cargo a los recursos de la garantía constituida en la CC Mercantil previa autorización por parte del supervisor de EL COMITENTE COMPRADOR y otra la pagará directamente EL COMITENTE COMPRADOR, a través de la CC Mercantil.

PARÁGRAFO.- El pago se realizará dentro de los quince (15) días hábiles siguientes al recibido a satisfacción por parte del supervisor, de las facturas y sus respectivos soportes, deben ser originales y completamente diligenciados, con firmas de los responsables que están inscritos en las FT. con el lleno de los requisitos exigidos en la presente ficha técnica, término en el que el comitente comprador adelantará los tramites correspondientes al PAC. EL COMISIONISTA COMPRADOR y/o COMITENTE COMPRADOR informarán a la Bolsa Mercantil de Colombia – CC Mercantil de las entregas recibidas a satisfacción en el plazo de 30 días hábiles contados a partir de la fecha de entrega al supervisor, de las facturas con todos sus soportes. De no informar novedades sobre las entregas, se entenderá que todo el producto fue recibido a satisfacción. El COMITENTE COMPRADOR girará a la Cámara de Compensación de la Bolsa Mercantil de Colombia – CC Mercantil, el valor neto de los pagos autorizados, teniendo como tal valor neto el de las facturas una vez descontadas las retenciones, descuentos tributarios y los descuentos por calidad, oportunidad y cantidad a que haya lugar de acuerdo con lo establecido en la presente ficha técnica, para lo cual el COMISIONISTA COMPRADOR informará a EL COMITENTE COMPRADOR el número de cuenta y anexará la correspondiente certificación bancaria.

8. Obligaciones durante la ejecución

OBLIGACIONES DURANTE LA EJECUCIÓN:

Las siguientes obligaciones corresponden al comitente vendedor en las

operaciones celebradas para el servicio de suministro de la Leche Entera Líquida UAT - UHT larga vida fortificada a prestar en los puntos de entrega definidos en la FT-01.

De conformidad con el artículo 1630 del Código Civil, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) dará(n) cumplimiento a las obligaciones, sin perjuicio de las obligaciones y responsabilidad que le asisten al comisionista vendedor como principal obligado de la relación contractual.

GENERALES

1. Prestar el servicio de suministro y distribución de LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT - UHT LARGA VIDA FORTIFICADA en los municipios, direcciones y cantidades estipuladas en el anexo FT-01.
2. Cumplir con las responsabilidades, bajo la coordinación y control del Interventor y/o Supervisor.
3. Garantizar la infraestructura y la capacidad logística y humana necesaria para la ejecución de la negociación.
4. Garantizar la disponibilidad del producto en los puntos definidos por el Comitente Comprador, dentro de los rangos de fechas establecidos para cada ciclo.
5. Designar y facultar debidamente a un (1) representante como interlocutor único válido ante el Comitente Comprador y comunicar la designación al supervisor y/o interventor del contrato, dentro de los dos (2) días siguientes al cierre de la negociación.
6. Asistir y participar en las reuniones convocadas por la supervisión y/o interventor.

DE PERSONAL

7. Prestar el servicio de fabricación, almacenamiento, transporte y distribución descrito en el Objeto de la presente Ficha técnica, cumpliendo con todos los requisitos de la legislación laboral vigente. Es claro que el personal que atenderá la operación esta a cargo DEL (LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) y/o de sus contratistas y que no existe por tanto relación de subordinación alguna con el Comitente Comprador por lo que no hay ningún tipo

de relación contractual o laboral entre el COMITENTE COMPRADOR y este personal.

8. Presentar certificación de los exámenes exigidos para el recurso humano que interviene en el proceso de fabricación y distribución, de acuerdo con lo establecido en el capítulo III del Decreto 3075 de 1.997, así como una relación del personal encargado de la producción. Esta documentación deberá ser aportada durante la reunión de iniciación de ejecución de la respectiva operación y su aporte quedará consignado en la respectiva acta de iniciación. El comitente vendedor se obliga a actualizar dicha información de acuerdo con la rotación o ingreso del personal.
9. Presentar carnés de manipulación que los acredite como manipuladores de alimentos, expedido por la autoridad sanitaria competente, para todo el personal que participe en la fabricación, almacenamiento, transporte y distribución de la leche cuyo suministro y distribución se contrata. Esta documentación deberá ser aportada durante la reunión de iniciación de ejecución de la respectiva operación y su aporte quedará consignado en la respectiva acta de iniciación. El comitente vendedor se obliga a actualizar dicha información de acuerdo con la rotación o ingreso del personal.

DE PRODUCTO

10. Garantizar que el producto contenga en el rotulado las fechas de fabricación, vencimiento y número de lote en forma visible, legible e imborrable, expresadas de acuerdo con las disposiciones de la Resolución 5109 de 2005.
11. Utilizar en los empaques primario y terciario de la leche el diseño que para tal efecto le indique el Comitente Comprador, cumpliendo con lo establecido en el Anexo Técnico, “Rotulado Información Institucional y Nutricional” FT-04.
12. Garantizar el cumplimiento de todas las especificaciones y el aporte nutricional establecido para la LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT – UHT LARGA VIDA FORTIFICADA según la FT-02.
13. Utilizar pre-mezcla balanceada de los micronutrientes (hierro y zinc en forma aminoquelada y ácido fólico) para la fortificación de la LECHE

ENTERA LÍQUIDA UAT - UHT LARGA VIDA FORTIFICADA que permita garantizar con una sola operación de adición la fortificación en las cantidades establecidas.

14. Incluir dentro de los análisis de rutina, para cada uno de los lotes, la prueba de Esterilidad Comercial y determinación de antibiótico de acuerdo con el Decreto No.616 de 2006, la Resolución 2310 de 1986 del Ministerio de Salud, vigente actualmente y remitir al COMITENTE COMPRADOR, Interventoría o Supervisión del Contrato, los certificados de calidad, donde se verifiquen las pruebas que se están realizando. Ningún lote podrá ser entregado sin haber cumplido totalmente con la metodología de esterilidad comercial establecida en la normatividad vigente y en la NTC 4433.

15. Realizar para la leche, los siguientes análisis de laboratorio sobre los lotes de producción destinados al respectivo ciclo de atención que determine libremente el COMITENTE COMPRADOR:

- Densidad
- Acidez como ácido láctico
- pH
- Extracto seco no graso
- Zinc
- Hierro
- Calcio
- Ácido fólico
- Proteínas
- Grasas
- Carbohidratos
- Aflatoxinas M1 y M2
- Contaminantes organofosforados y organoclorados
- Cloruros
- Adulterantes
- Conservantes
- Neutralizantes
- Metales pesados (Cadmio, Plomo, Cobre, Arsénico y Mercurio)
- Índice crioscópico

Estos análisis deberán ser realizados en las siguientes cantidades:

MACRO1: EL COMITENTE COMPRADOR solicitará la realización de los anteriores análisis completos sobre tres (3) lotes de producción en cada ciclo.

MACRO 2: EL COMITENTE COMPRADOR solicitará la realización de los anteriores análisis completos sobre dos (2) lotes de producción en cada ciclo.

MACRO 3: EL COMITENTE COMPRADOR solicitará la realización de los anteriores análisis completos sobre tres (3) lotes de producción en cada ciclo.

Los resultados deben ser presentados al COMITENTE COMPRADOR y a la Supervisión del Contrato dentro de los 15 días calendarios siguientes a la fecha en que el COMITENTE COMPRADOR solicite la realización de tales pruebas de laboratorio. Estos análisis deberán ser realizados por laboratorio(s) externo(s) con licencia de funcionamiento y concepto favorable expedido por la autoridad competente, inscritos en la red de laboratorios y con las metodologías validadas para la realización de los análisis requeridos.

16. Exigir para todos y cada uno de los lotes de material de empaque primario que se utilicen en desarrollo de la operación, las certificaciones de calidad expedidas por el fabricante acerca del cumplimiento de las especificaciones de permeabilidad al oxígeno y transmisibilidad de luz, de acuerdo con lo establecido en el artículo 45 del Decreto 616 de 2006. Copia de estas certificaciones deben ser entregadas al COMITENTE COMPRADOR dentro de los 15 días siguientes al ingreso del material de empaque a la planta. Estos certificados ser expedidos por el fabricante del material de empaque de acuerdo con lo establecido en el numeral 4 de la FT-03.
17. Reemplazar los **productos en mal estado y/o con filtraciones**, manteniendo las especificaciones técnicas establecidas. Este remplazo deberá realizarse en los sitios y las cantidades requeridas, de acuerdo con las reclamaciones de los puntos o novedades detectadas en los mismos.
18. Recoger y reemplazar los productos que sean objeto de rechazo por parte del COMITENTE COMPRADOR en aplicación de lo establecido en la

presente ficha técnica.

19. Garantizar durante el almacenamiento, transporte y distribución de la LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT – UHT LARGA VIDA FORTIFICADA, las condiciones higiénico-sanitarias para que el producto conserve su calidad sin alteración alguna.
20. Acatar o responder, en forma clara y oportuna, a las indicaciones o requerimientos, realizados por EL COMITENTE COMPRADOR, máximo a los cinco (5) días hábiles, corridos a partir del momento de remitida la solicitud, las cuales podrán ser informadas a través de los medios de comunicación utilizados por el COMITENTE COMPRADOR (oficios escritos, correos electrónicos, comités técnicos). No se tendrán en cuenta las repuestas recibidas con posterioridad al plazo establecido.

CALIDAD DE LA LECHE

21. Cumplir con los requisitos establecidos en las normas de calidad vigentes para la leche.
22. Permitir al Comitente Comprador, realizar seguimiento al producto lácteo desde la producción, almacenamiento, distribución y entrega.
23. Hacer entrega al COMITENTE COMPRADOR o a quien éste delegue, durante la reunión de inicio de la operación, la programación de producción de la LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT - UHT LARGA VIDA FORTIFICADA para los cinco ciclos de atención contratados. De la entrega de esta, dejará constancia en la respectiva acta de inicio.
24. Reportar semanalmente a la supervisión o a quien delegue el Comitente Comprador, las cantidades de producto lácteo producidas en el marco de la negociación, con identificación de los números de lotes y cantidad de producto fabricada por cada lote. El Comitente Vendedor se obliga a entregar semanalmente a la supervisión por cada lote producido, un certificado de calidad del producto, en donde se verifique el cumplimiento de las especificaciones de calidad contenidas en las Fichas Técnicas. Este certificado deberá ser entregado una vez se realice la producción y la liberación respectiva una vez superada la prueba de esterilidad comercial. Igualmente, en cada punto de entrega deberá entregarse una copia del certificado de calidad de cada lote que le sea entregado.

OPERACIÓN LOGÍSTICA

25. Establecer y ejecutar un plan de coordinación con los responsables de los puntos de entrega, para acordar las fechas de entrega, alistamiento de las áreas de almacenamiento y disminuir al mínimo la ocurrencia de entregas fallidas. El plan debe permitir evidenciar las gestiones previas realizadas por EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) para realizar tal coordinación.
26. Cuando a pesar de la coordinación realizada, si al momento de la entrega en un punto no existen las condiciones para ejecutarla, cualquiera que fuere la razón, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá comunicarlo de forma inmediata al COMITENTE COMPRADOR para que realice las gestiones necesarias para subsanar los inconvenientes que lleguen a presentarse.
27. En caso de ocurrencia de una entrega fallida que no pueda ser solucionada por parte del COMITENTE COMPRADOR dentro de las cuatro horas hábiles siguientes al aviso dado por EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES), éste (estos) deberán dejar constancia de tal situación ante las autoridades administrativas o policivas del municipio, en la que conste la presencia del medio de transporte en el sitio, la carga transportada, el número de acta relacionada con la entrega fallida y la identificación de las causas de ocurrencia de la situación evidenciada.
28. Para los casos en que una entrega no pueda realizarse por cambio de la persona responsable del recibo de la leche en el punto, por ausencia de dicha persona, o por cambio de dirección del punto, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá(n) informar tal situación de inmediato al COMITENTE COMPRADOR con el fin de que pueda, dentro de las siguientes cuatro horas hábiles o antes de ser posible, verificar la información del nuevo responsable y la aprobación de la entrega, sin que la realización de algún cambio signifique ningún costo adicional para el comitente comprador. De este cruce de información EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá(n) conservar evidencia para sustentación posterior de posibles inconsistencias.
29. Suscribir las actas de entrega conjuntamente con los responsables de los puntos registrando en el momento la fecha y hora de recibo, y permitir al responsable del punto escribir en la sección de Observaciones cualquier anotación que requiera hacer sobre las condiciones de la entrega que se está realizando.
30. Garantizar que en todos los ejemplares, originales y copias de las actas de entrega queden consignadas los datos completos de la entrega, firmas y

observaciones.

31. Las actas de entrega deben contener discriminadas las cantidades, por cada lote de producción entregado, con la respectiva fecha de vencimiento. El material del papel del acta de entrega debe ser auto-copiante o papel químico, en original y dos copias: el original para ser escaneado y anexado a la factura única del ciclo correspondiente, la primera copia para el archivo del COMITENTE VENDEDOR y la segunda copia para que quede en poder del responsable del punto.
32. Se debe garantizar que una copia del acta repose en el punto de entrega, así mismo, finalizado el ciclo de entrega, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá(n) entregar en medio magnético (escaneadas) las actas de entrega suscritas con cada responsable del punto al COMITENTE COMPRADOR.
33. Reportar mediante informe inmediato y consolidado mensualmente al COMITENTE COMPRADOR las novedades sobre almacenamiento encontradas en los puntos, en medio impreso y magnético.
34. Entregar al COMITENTE COMPRADOR, a más tardar el primer día hábil de cada semana, un informe sobre la ejecución de la semana inmediatamente anterior, indicando el avance y novedades presentadas en tal semana. Se deben incluir las novedades que pudieron haber afectado la ejecución de las entregas dentro de la respectiva semana del ciclo.
35. Entregar al Comitente Comprador un informe por cada ciclo de entregas, al finalizar cada uno de tales ciclos, el cual deberá incluir la cantidad de leche entregada por punto de entrega y la demás información que de acuerdo con las instrucciones del Comitente Comprador indique, relacionada con la ejecución de la negociación.
36. Asumir los costos del transporte fluvial, marítimo, aéreo u otro en caso de ser necesario, ante la imposibilidad de acceso terrestre al sitio de entrega de la LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT - UHT LARGA VIDA FORTIFICADA o todos los que se originen en la aplicación del plan de contingencia.
37. Será responsabilidad de EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) garantizar la reposición del producto ante eventuales requerimientos o exigencias de la operación, caso en el cual, todos los costos asociados a tal redistribución serán cubiertos por EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES).

38. Responder por la trazabilidad de todos los productos entregados. Dicha trazabilidad debe registrarse en el sistema logístico de EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) y se debe tener acceso las 24 horas vía WEB por parte del Comitente Comprador, el supervisor o quienes estos deleguen. La trazabilidad contenida en el sistema de información debe ser consistente con la distribución física, con la evidenciada en las actas de entrega y la información contenida en los certificados de calidad.
39. Contar con un sistema seguimiento a las entregas a nivel nacional, por medio de monitoreo satelital para transportes masivos y semi-masivos, estableciendo puntos de control que permitan contar con información sobre status de las entregas y visibilidad de la operación en tiempo real por medio del sistema logístico vía WEB.
40. Permitir que el personal del comitente comprador, a cargo de esta operación, efectúe visitas a las instalaciones cuando lo considere conveniente, para verificar el estado de los productos y el cumplimiento de las obligaciones a cargo de EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES).
41. Cumplir con los aspectos definidos en las fichas FT-5, FT-6 y FT-07- Descripción Operativa, documento este último en el cual se hace la explicación de la operación logística.
42. Presentar la documentación solicitada en el FT-07- Descripción Operativa, dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes al cierre de la rueda de negocio.
43. Presentar un Plan de Distribución y un cronograma de su ejecución que incluya además de la información suministrada por el Comitente Comprador en el anexo FT-01, la periodicidad de entregas. Este plan se deberá presentar dentro de los cinco(5) días hábiles siguientes al cierre de la rueda de negocio y debe incluir:
 - a. Descripción completa de las características de los medios de transporte que utilizará para el servicio (tipo, clase, capacidad de carga, tipo de carrocería, dotación de aislamiento térmico, etc.).
 - b. La logística que utilizará para su cumplimiento y los municipios en los que localizará las bodegas, la dirección, teléfonos, los responsables y suplentes de cada bodega. Adicionalmente deberá informar que Departamentos y cuantos beneficiarios atenderá desde cada bodega.

- c. Las fechas estimadas de entrega a cada punto.
 - d. El plan de comunicaciones que mantendrá con los responsables de los puntos con el fin de coordinar las entregas.
44. Adoptar el Plan para la atención de contingencias. Para ello debe tener en cuenta las condiciones de accesibilidad a los puntos de entrega y las capacidades de almacenamiento y distribución. Describir las características de los medios de transporte y logística que utilizará para su cumplimiento. Así como, incluir todos los aspectos (plantas alternas o maquiladores, entre otros) que se requieran para garantizar y asegurar el Abastecimiento oportuno y completo de la leche y del servicio logístico de entrega y distribución, garantizando la no interrupción de las entregas.
 45. Las bodegas como los vehículos de EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) destinados al almacenamiento y distribución de los productos deben cumplir con todas las condiciones definidas en decreto 3075 de 1997 y la Resolución 2674 de 2013 expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social, así como a las demás condiciones definidas por el comitente Comprador en los documentos de la presente negociación.
 46. EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES), Cumpliendo con lo definido en el Decreto 3075 de 1997, garantizara la implementación del Plan de Saneamiento con objetivos claramente definidos y con los procedimientos requeridos para disminuir los riesgos de contaminación de los alimentos. Este plan es responsabilidad directa de EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) y deberá ser remitido durante los siguientes cinco (5) días hábiles al cierre de la negociación al COMITENTE COMPRADOR.
 47. El Plan de Saneamiento debe estar escrito y a disposición de la autoridad sanitaria competente e incluirá como mínimo los siguientes programas: Programa de limpieza y desinfección, Programa de Desechos Sólidos, Programa de Control de Plagas y agua potable.
 48. Los planes de saneamiento presentados para plantas y bodegas, serán verificados por el COMITENTE COMPRADOR, en cualquier momento de la operación.
 49. EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) mantendrá(n) disponible la información que permita evidenciar la implementación de las acciones definidas en el plan de saneamiento para verificar y realizar su seguimiento.
 50. Adicionalmente EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá(n)

tener en cuenta lo siguiente:

- a. Durante el transporte y distribución de los productos hasta el punto de entrega, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) garantizará(n) las condiciones higiénico-sanitarias que conserven la calidad y la no alteración de los mismos.
- b. El plan de distribución debe incluir todos los gastos inherentes al transporte, cargue y descargue en los puntos de entrega. Cuando EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deba recurrir a mecanismos diferentes a los que normalmente utiliza para hacer llegar el producto a los puntos de entrega, asumirá los gastos que se presenten por el traslado de los mismos sin que ello represente ningún costo adicional para el Comitente Comprador.

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

51. El comitente comprador podrá solicitar cambios de los puntos de entrega cuando suceda alguna de las siguientes situaciones:

- Cambio de los responsables del punto de entrega.
- Cambio de dirección del punto de entrega.
- Cambio de los cupos asignados en los municipios dentro del mismo departamento.
- Corrección de cualquier información en el FT-01.
- Asignación y creación de nuevos puntos.

En todo caso, los cambios en los puntos de entregas se efectuarán de acuerdo con los requerimientos del COMITENTE COMPRADOR y serán aplicados todos los que hayan sido reportados ocho días antes a la fecha de entrega definida y aprobada por ciclo en el cronograma. No obstante, para los sitios donde el tiempo de alistamiento sea superior, deberá justificarlo e informarlo por escrito para la validación por parte del COMITENTE COMPRADOR.

52. EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá(n) disponer del personal, vehículos y demás elementos necesarios para garantizar la prestación oportuna del servicio, evitando la suspensión temporal del mismo.

53. Dada la importancia del buen manejo del producto, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) se compromete a presentar al comitente comprador dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la rueda de negocios, un **plan de capacitación** dirigido a los transportadores, que incluya aspectos de manejo y almacenamiento óptimo de la leche hasta su destino final. Este plan será revisado por el COMITENTE COMPRADOR y, EL(LOS) COMITENTE(S)

VENDEDOR(ES) se obligan a realizar los ajustes que éste exija, dentro de los 5 días hábiles siguientes a la solicitud de tales ajustes. Realizados los ajustes, deberá ser entregado al COMITENTE COMPRADOR para su posterior aprobación y ejecución.

54. EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) debe(n) comprobar la ejecución total del plan de capacitación a los conductores y personal que realizará el manejo logístico del producto, dentro de los 5 días hábiles siguientes a su aprobación por parte del COMITENTE COMPRADOR.
55. EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá contar con la Licencia de Habilitación de Transporte Terrestre Automotor de Carga, de acuerdo a lo establecido en el Decreto 173 de 2001 del Ministerio de Transporte, para cada una de las empresas transportadoras propias o de terceros que utilicen para la movilización de la LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT – UHT LARGA VIDA FORTIFICADA, la cual podrá ser exigible por EL COMITENTE COMPRADOR en cualquier momento de la ejecución de la respectiva operación.
56. Por ningún motivo se permitirá el transporte simultáneo de material reciclado en el vehículo que contenga LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT – UHT LARGA VIDA FORTIFICADA. Así mismo, no se permite el almacenamiento de material reciclado en las áreas destinadas para el almacenamiento de la Leche en las bodegas.

PAPELERÍA E INSTRUCTIVOS

57. Junto con la primera entrega de cada ciclo a cada punto, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá(n) hacer entrega del siguiente material, impreso y distribuido por cuenta del comitente vendedor:
 - Nueve (9) planillas impresas a dos caras tamaño carta para registrar y controlar la distribución de la leche a los beneficiarios, por cada 50 familias beneficiarias o fracción de 50, que serán atendidos en el punto, mas 5 planillas adicionales por punto.
 - Nueve (9) planillas a una sola cara en tamaño oficio para cada punto de entrega.
 - Un (1) instructivo de diligenciamiento de los formatos anteriores, por cada punto. Cada formato consta de dos hojas tamaño carta impresas a dos caras.
 - Tres (5) formularios de reclamos impresos a dos caras en tamaño carta, por cada punto de entrega, en el cual se registrarán los reclamos del punto sobre el producto y los servicios provistos por el comitente vendedor.
 - Un instructivo general de almacenamiento y manipulación de la

Leche Entera UAT/UHT fortificada con destino a los puntos de distribución, en tamaño carta a dos caras.

El Comitente Vendedor debe garantizar la entrega de este material al 100% de los puntos desde la primera entrega del primer (1º) ciclo de ejecución, repitiendo la entrega en el cuarto ciclo y dejando constancia de éstas mediante sendas actas de entrega debidamente fechadas y firmadas por el (los) responsable(s) del (de los) punto(s).

ENTREGA DE MUESTRAS

58. EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) se obliga(n) y compromete(n) a entregar al Departamento Técnico de la BMC 5 unidades de LECHE ENTERA LÍQUIDA UAT – UHT LARGA VIDA FORTIFICADA dentro de los cinco (5) primeros días calendario siguientes a la fecha en que se produzca el primer lote destinado a atender la negociación para que la BMC dictamine si el producto que se entregará cumple con las especificaciones establecidas en la respectiva ficha técnica y en la normatividad vigente. La omisión de este requisito comprometerá la responsabilidad disciplinaria de EL(LOS) COMISIONISTA(S) VENDEDOR(ES), sin perjuicio de la declaratoria de incumplimiento de la operación. Tanto las muestras como los documentos que las deben acompañar, deben ser dirigidos al Departamento Técnico de la BMC y deberán ser entregados por el COMITENTE VENDEDOR.

El análisis que realizará la BMC no incluirá el contenido de fortificación de hierro, cinc y ácido fólico, los cuales se realizarán sobre una segunda muestra de 5 unidades que se tomará del primer lote de producción y que el COMITENTE VENDEDOR se compromete a entregar a la BMC dentro de los tres días siguientes a la fecha de producción de dicho lote.

Debe presentar junto con las primeras muestras, los registros sanitarios y las respectivas Fichas Técnicas de los Productos.

El Departamento Técnico de la BMC será el encargado de realizar los análisis de laboratorio y las verificaciones técnicas necesarias desde el punto de vista de calidad y condiciones generales de composición del producto.

El Departamento Técnico de la BMC verificará y certificará el cumplimiento de los productos de las muestras, con relación a la ficha técnica de producto FT-02.

EMPAQUE:

59. EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES), se obliga(n) y compromete(n) a realizar la totalidad de las entregas utilizando en el envase de los productos lácteos, el diseño que para tal efecto indique el COMITENTE COMPRADOR, que cumple con lo establecido en el Anexo Técnico, FT-04 “Rotulado Información Institucional”

COMPONENTE DE COMUNICACIONES E IMAGEN CORPORATIVA DEL PROGRAMA:

60. EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá abstenerse de realizar publicidad, campañas a través de medios masivos, eventos promocionales, entre otros, orientados a beneficiar el posicionamiento del operador en el mercado, su imagen corporativa, sus obras de responsabilidad social empresarial, entre otros, utilizando el programa o los elementos que conforman la imagen institucional del mismo y del EL COMITENTE COMPRADOR.
61. EL(LOS) COMISIONISTA(S) VENDEDOR(ES) deberá designar dentro de los dos (2) días a partir del cierre de la Rueda de Negocios un interlocutor que se encargue de centralizar y canalizar la información y las orientaciones dadas por la Oficina de Comunicaciones del Comitente Comprador, quien además formará parte del equipo de trabajo que se conformará con todos los comisionistas vendedores con el fin de unificar todo el material conservando la imagen institucionales de las entidades relacionadas.
62. Todas las piezas de comunicación, incluyendo empaques primarios y terciarios del producto deberán ser diseñados conforme a los lineamientos que imparta EL COMITENTE COMPRADOR. (aprobación de textos en word, corrección de estilo, aprobación de bocetos etc.). El plazo máximo para la presentación de los bocetos a través del interlocutor designado deberá ser dentro de los **tres (3)** días después de la realización de la Rueda de Negocios.
63. El Comitente Comprador suministrará el concepto gráfico de los empaques primarios y terciarios, para que sean ajustados y adaptados a los planos mecánicos en que vayan a suministrar el producto.
64. Antes de enviar los bocetos o diseños ajustados al Comitente Comprador deberán ser revisados cuidadosamente por EL(LOS) COMISIONISTA(S) VENDEDOR(ES) verificando que cumplan con lo solicitado.
65. En casos de solicitarse ajustes en los diseños de empaques primarios y terciarios, EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) a través de su interlocutor deberán presentar dentro de los **2 días** siguientes al recibo de



FICHA TÉCNICA PARA REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO (FTM)
CONVENIO ICBF - MADR
LECHE PARA LA PAZ



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

las observaciones, los diseños ajustados ante EL COMITENTE COMPRADOR, para su aprobación.

66. La corrección ortográfica y de estilo de todo lo correspondiente a textos en empaques será responsabilidad de EL(LOS) COMISIONISTA(S) VENDEDOR(ES).

67. La utilización de los logos autorizados debe realizarse con igualdad de proporción en su tamaño.

68. Todos los contenidos y piezas de carácter pedagógico que se desarrollen durante la ejecución del programa serán de propiedad del EL COMITENTE COMPRADOR.

69. Al final de la operación, en caso de presentarse sobrantes de empaques con el diseño institucional del EL COMITENTE COMPRADOR, podrá utilizarse única y exclusivamente para los casos autorizados por éste, y en ningún caso se podrá dar otro tipo de uso con fines políticos, electorales, comerciales y cualquier otro distinto a los establecidos por EL COMITENTE COMPRADOR.

OTRAS OBLIGACIONES:

70. Suscribir con el supervisor un acta de recibo mensual y aprobación de pagos, correspondiente a la prestación del servicio, soportado con las actas de entrega y recibo a satisfacción.

71. Suscribir las garantías establecidas en la cláusula de Garantías, y mantener actualizada la vigencia de cada una de ellas, acorde a los plazos y condiciones allí establecidas.

Dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la adjudicación del negocio, el COMITENTE VENDEDOR deberá constituir una garantía a favor del MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, NIT 899999028-5, dirección Avenida Jiménez N°7 A -17 de acuerdo con lo establecido en el Decreto 1510 de 2013.

9. Garantías a cargo de el(los) Comitente(s) Vendedor(es)

EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) deberá constituir una garantía ante un banco o compañía de seguros legalmente establecida en Bogotá (Colombia) cuya póliza matriz esté aprobada por la Superintendencia Financiera, amparando los siguientes riesgos:

- **CUMPLIMIENTO:** En cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor de la adjudicación del negocio, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (4) meses más, contados a partir de la fecha de adjudicación del negocio. Deberá figurar como asegurado y beneficiario EL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL.

- **CALIDAD:** En cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor de la adjudicación del negocio, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (4) meses más, contados a partir de la fecha de adjudicación del negocio. Deberá figurar como asegurado y beneficiario EL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL.
- **PÓLIZA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL:** por cuantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor de la respectiva operación, con una vigencia igual al plazo de ejecución y cuatro (04) meses más, contados a partir de la fecha de adjudicación del negocio, con un sub-límite para responsabilidad civil del diez por ciento (10%) del valor asegurado total. Deberán figurar como asegurados tanto EL(LOS) COMITENTE(S) VENDEDOR(ES) como EL COMITENTE COMPRADOR.

Estas garantías cubren los riesgos asociados a las obligaciones descritas en el numeral 9 de la presente ficha técnica (FTM). En todo caso, corresponderá a la entidad estatal que las solicita realizar todos los actos de verificación, estudio, seguimiento, aprobación, ejecución y todos los demás actos que sean necesarios para la efectividad de dichas garantías, teniendo en cuenta que las mismas no entran por el sistema de compensación y liquidación.

11. Fondo de Estabilización de precios

Los Comitentes Vendedores que deseen acceder a la compensación del Fondo de Estabilización de Precios para el fomento de la exportación de carne, leche y sus derivados – FEP, para atender el mercado asistencial, deben tener suscrito al cierre de la negociación el convenio de estabilización respectivo. Una vez cerrada la operación realizar el anuncio al FEP en el formato establecido por la Entidad, para acceder a la compensación de conformidad con el acuerdo 7. El Mandante Vendedor que no tenga suscrito el convenio podrá participar en la rueda de negocios sin acceder a la compensación de precios.