	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 1 de 41

## TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. OBJETIVO.....	3
3. ALCANCE.....	3
4. DEFINICIONES.....	4
5. CONTEXTO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES.....	7
6. QUÉ SON COMPRAS LOCALES.....	11
7. CÓMO DESARROLLAR LA ESTRATEGIA.....	13
7.1. Inclusión y modificación de obligaciones contractuales.....	14
7.2. Visibilización de la demanda potencial de alimentos de los servicios ICBF.....	15
7.2.1. Cálculo de la demanda potencial de alimentos.....	15
7.2.2. Herramienta para el cálculo de la demanda de alimentos para una unidad de servicio.....	17
7.2.3. Publicación de los datos comerciales de contacto de las EAS.....	18
7.3. Visibilización de la oferta local de alimentos.....	18
7.4. Agregación de la demanda para realizar compras locales eficientes.....	19
7.4.1. Agregación de la demanda por parte del ICBF.....	19
7.4.2. Agregación de la demanda por parte de los operadores.....	22
7.5. Articulación interinstitucional.....	22
7.6. Realización de encuentros entre oferta y demanda:.....	24
7.6.1. Encuentros presenciales.....	25
7.6.2. Encuentros virtuales:.....	30
8. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTINTOS ACTORES FRENTE A LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES.....	31
8.1. Responsabilidades de la Dirección de Abastecimiento.....	31
8.2. Responsabilidades de las áreas misionales.....	33
8.3. Responsabilidades de las Direcciones Regionales.....	33

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020


Versión 3

Página 2 de  
41

8.4. Responsabilidades de los enlaces de compras locales en las regionales. ....	34
8.5. Responsabilidades de los supervisores de los contratos.....	34
8.6. Responsabilidades de los Operadores de los servicios misionales del ICBF (EAS). .....	35
9. RECOMENDACIONES PARA DILIGENCIAR EL FORMATO DE SEGUIMIENTO DE COMPRAS LOCALES.....	36
10. MEDICIÓN DEL RESULTADO DE LA ESTRATEGIA:.....	40
11. RELACIÓN DE FORMATOS.....	40
12. CONTROL DE CAMBIOS.....	40

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 3 de 41

## 1. INTRODUCCIÓN

La presente guía contiene los conceptos y bases metodológicas que permiten implementar la Estrategia de Compras Locales mediante el desarrollo de cinco ejes de acción, que pueden trabajarse de forma independiente o simultánea, desde los niveles nacional, regional y zonal.

La Estrategia de Compras Locales es impulsada por el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF a través de la Dirección de Abastecimiento, dependencia a cuyo cargo se encuentra ejercer la función de “Dirigir la promoción y fortalecimiento de la estrategia de compras locales en los programas misionales de la Entidad y coordinar su ejecución en las Regionales”, de acuerdo con lo establecido en el Decreto 1927 de 6 de septiembre de 2013.

Debe tenerse claro que el objetivo de la Estrategia de Compras Locales **es apoyar la dinamización de las economías locales a través de soluciones de abastecimiento, articuladas entre el ICBF, los operadores de los programas y los productores, fortaleciendo la inclusión socioeconómica de familias, comunidades y emprendimientos locales para contribuir a la seguridad alimentaria a partir de los ejes de disponibilidad y accesibilidad a los alimentos.**

**NOTA:** En el presente documento, cada vez que se menciona por primera vez un concepto, se han incluido hipervínculos que conducen al lector al glosario de esta guía. Para retornar al sitio donde se menciona por primera vez el concepto, seleccione el hipervínculo que hay en la respectiva definición.

## 2. OBJETIVO


La presente Guía tiene por objeto establecer criterios y parámetros de ejecución de la Estrategia de Compras Locales, así como las responsabilidades de los distintos actores, que intervienen en su desarrollo e implementación en todos los niveles organizacionales del ICBF y de las [Entidades Administradoras del Servicio \(EAS\)](#) contratadas por este.

## 3. ALCANCE

Establece el contexto sobre el cual se desarrolla la estrategia, identifica los ejes fundamentales para el desarrollo de esta, su articulación con las dependencias de la Sede Nacional, definiendo las responsabilidades de los diferentes actores en todos los niveles de la organización institucional y de las EAS.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.


	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 4 de 41

#### 4. DEFINICIONES

- **Acuerdo protocolario de compras locales**: documento donde se registra en forma voluntaria la intención de adelantar negociaciones que permitan llegar a una relación comercial, a partir del contacto entre un comprador y un vendedor, producido en el marco de un encuentro entre oferta y **demanda local** organizado por una o más entidades del estado y entre ellas el ICBF.
- **Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria - ACFC**: es un sistema de producción y organización gestionado y operado por mujeres, hombres, familias, comunidades campesinas o grupos étnicos que habitan y conviven en los territorios rurales del país. En este sistema se desarrollan principalmente actividades de producción, transformación y comercialización de productos agropecuarios, pesqueros o silvícolas en las que predomina la mano de obra y la gestión de la familia o de la comunidad (Resolución 464 de 2017, MADR).
- **Alimentación con enfoque diferencial**: es aquella que busca cubrir las necesidades alimentarias de una población, con base en los alimentos que forman parte de sus hábitos, preparados de acuerdo con sus tradiciones y cultura culinaria.
- **Ámbito Geográfico de Consumo**: extensión de territorio dentro de la cual se ejecuta un determinado contrato de operación de los programas del ICBF. Dependiendo de la cobertura territorial contratada, este puede ser, departamental si se desarrolla en uno o más municipios de un departamento, macroregional si se desarrolla en más de un departamento o nacional si se desarrolla en todo el país.
- **Autoconsumo**: es el consumo de un alimento o artículo dotacional, producido por los beneficiarios institucionales de la misma unidad de servicio, o por otras unidades operadas por la misma EAS, localizadas en el mismo ámbito geográfico de consumo, utilizando los recursos aportados por el ICBF. El autoconsumo no debe generar beneficios económicos para las EAS sino para los beneficiarios.
- **Circuitos Cortos de Comercialización**: Forma de comercio basada en la venta directa de productos, sin que existan intermediarios entre productores y consumidores o reduciendo al mínimo indispensable la intermediación.
- **Circuitos Campesinos**: son circuitos cortos de comercialización en los que la oferta está representada por campesinos productores o sus asociaciones formalizadas. Los mercados campesinos forman parte de este tipo de circuitos

Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!


Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO</b> <b>ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 5 de 41

- **Demanda Local**: es la cantidad total requerida de un producto o servicio que deben adquirir los distintos contratistas de los programas del ICBF, en un ámbito geográfico de consumo y en un determinado período de tiempo.
- **Demanda Potencial**: Es la cantidad máxima de productos que se estima pueden ser requeridos en una unidad de servicio, municipio o regional, para cumplir con lo establecido en los lineamientos de la respectiva modalidad de atención. Esta cantidad se calcula con base en las metas sociales establecidas en el Sistema de Información Misional, los lineamientos y estándares de atención, las minutas de alimentación y estadísticas poblacionales.
- **Demanda real**: Es la cantidad de productos necesarios para atender bajo una o más modalidades de servicio, a un grupo de beneficiarios claramente identificados, con información confiable acerca de su sexo, edad, condiciones de vulnerabilidad y asistencia a los servicios institucionales.
- **Economía Solidaria**: es un sistema económico basado en la autogestión de las potencialidades del individuo, mediante el desarrollo de formas asociativas solidarias, democráticas, humanistas y sin ánimo de lucro. Pertenecen a este sector económico las Cooperativas, Asociaciones, Fondos de Empleados y Asociaciones Mutualistas o Mutuales legalmente constituidas.
- **Elementos dotacionales**: agrupa las siguientes líneas de productos: vestuario y uniformes para los beneficiarios, dotación de vestidos de labor para los trabajadores y empleados de la EAS, ropa de cama, material didáctico para la unidad de servicio y materiales e implementos de aseo, limpieza y desinfección, necesarios para cumplir con los manuales operativos de los servicios del ICBF.
- **Entidad Administradora del Servicio- EAS**: es toda organización o persona, natural o jurídica contratada por el ICBF, con el objeto de implementar, desarrollar, ejecutar y administrar una o más modalidades de atención de sus programas institucionales, cumpliendo con las normas y los lineamientos establecidos por la Entidad.
- **Macro-Región**: Extensión geográfica compuesta por la agrupación de territorios pertenecientes a dos o más Departamentos.
- **Mercados Campesinos y Comunitarios**: Esquemas de comercialización de bienes y servicios agropecuarios a nivel local, caracterizados por la presencia y gestión, de manera exclusiva o principal, por parte de productores, campesinos, familiares y comunitarios y sus organizaciones de economía solidaria, con mínima participación de intermediarios. Estos esquemas de comercialización suelen operar en parques, escuelas y otros espacios públicos o comunitarios.

Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!


Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO</b> <b>ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 6 de 41

- **Minuta Patrón:** Patrón de alimentos por grupos, en medidas, cantidades y frecuencias, para consumir en uno o varios tiempos de comida, que se ajusta a los requerimientos calóricos y de nutrientes de una población determinada de acuerdo con el ciclo vital en que se encuentre. Es una herramienta que permite planear en forma racional la alimentación de una población objetivo y se considera como el punto de partida para la programación de los ciclos de menús.
- **Número de Cupos:** Cantidad máxima de beneficiarios que pueden ser atendidos en una o más unidades de servicio, durante la ejecución de un objeto contractual específico para prestar servicios misionales del ICBF.
- **Número de Beneficiarios:** Cantidad de personas identificadas, individualizadas e inscritas en las bases de datos institucionales, atendidas en una o más unidades de servicio por un contratista determinado.
- **Oferta Local:** Es el conjunto de alimentos o productos locales y servicios prestados por profesionales de origen local, que están disponibles en el ámbito geográfico de consumo.
- **Producción microfundista:** forma de explotación de la tierra, que se realiza en extensiones inferiores a una **Unidad Agrícola Familiar (UAF)**.
- **Rueda de Negocios:** es un mecanismo de gestión comercial mediante el cual se propician encuentros entre productores de bienes y servicios y empresas o entidades demandantes de los mismos. En una rueda se pueden generar negocios a corto, mediano o largo plazo. En el caso del ICBF, estas son promovidas para el abastecimiento de los servicios institucionales con alimentos y dotaciones de producción local, que responden al enfoque diferencial y a las reglas de comercio justo, a través de circuitos cortos de comercialización.
- **Seguridad alimentaria y nutricional- SAN:** es la disponibilidad suficiente y estable de alimentos, el acceso y el consumo oportuno y permanente de los mismos en cantidad, calidad e inocuidad por parte de todas las personas, bajo condiciones que permitan su adecuada utilización biológica, para llevar una vida saludable y activa.(CONPES 113)
- **Soberanía alimentaria:** es el derecho de los pueblos a definir sus propias políticas y estrategias sustentables de producción, distribución y consumo de alimentos que garanticen el derecho a la alimentación para toda la población. (Definición según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO))
- **Talento humano profesional de origen local:** Es una persona natural que posee un título universitario a nivel profesional y que habiendo nacido en el mismo Departamento o ámbito geográfico en que se ejecuta un contrato, presta sus servicios profesionales a

Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 7 de 41

la EAS contratista del ICBF. Por extensión, se considera local también al profesional, que habiendo nacido en otro ámbito geográfico, demuestra haber residido durante al menos los últimos 3 años, dentro del ámbito geográfico de consumo de su servicio.

- **Unidad Agrícola Familiar-UAF:** es la empresa básica de producción agrícola, pecuaria, acuícola o forestal cuya extensión, conforme a las condiciones agroecológicas de la zona y con tecnología adecuada, permite a la familia remunerar su trabajo y disponer de un excedente capitalizable que coadyuve a la formación de su patrimonio. La UAF no requerirá normalmente para ser explotada sino del trabajo del propietario y su familia, sin perjuicio del empleo de mano de obra extraña, si la naturaleza de la explotación así lo requiere.” (Ley 160 de 1994)

## 5. CONTEXTO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES

El área sembrada para la producción y cosecha de alimentos en Colombia ha venido disminuyendo en los últimos años, al punto en que se puede poner en riesgo la **Seguridad Alimentaria y Nutricional (SAN)** de la Nación Colombiana, así como **su soberanía alimentaria** mediante la imposición de patrones alimentarios ajenos a nuestra cultura y muchas veces nocivos para la salud de los consumidores, a mediano o largo plazo.

La producción agrícola de alimentos se basa cada vez más en el microfundio y se realiza en predios de menos de tres hectáreas, trabajados por familias campesinas, pequeños agricultores y comunidades étnicas, quienes en conjunto proveen más del 40% de los alimentos llegan a la mesa de los colombianos.


Esto quiere decir que la principal fuente de abastecimiento de alimentos para el pueblo colombiano tiene origen en la **Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC)**.

Esta forma de producción agrícola es cada día menos sostenible por cuanto es poco eficiente al tener mano de obra dedicada a trabajar en áreas cada vez más pequeñas. Así, un salario y una utilidad decentes deben ser obtenidas por el productor, a partir de un recurso cada vez más pequeño: la tierra<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> De acuerdo con el Censo nacional Agropecuario 2014, en Colombia, el 52,25% de los predios cultivables tienen áreas inferiores a 2,5 Ha y ocupan tan sólo el 1,6% del área total cultivable del país.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 8 de 41

Además de la [producción microfundista](#), estos terrenos son muy dispersos geográficamente dificultando el acopio; la producción es menos especializada, pues el campesino debe priorizar la producción de diversidad de alimentos para su propio sustento.

Unido a lo anterior, la principal amenaza a la sostenibilidad de la producción agrícola en Colombia radica en un hecho concreto: es muy difícil para el productor agrícola, obtener utilidades. El agricultor siembra esperando obtener un precio por su cosecha, pero cuando ya el producto está listo para la venta, los demás actores de la cadena de abastecimiento imponen un precio que no siempre alcanza a cubrir los costos de producción.

Ante la baja productividad agrícola y los precios injustos<sup>2</sup>, muchos campesinos han optado por desplazarse a las ciudades en busca de un mejor ingreso. Otros han sido desplazados por la violencia y otros han optado por convertir sus parcelas en hoteles y fincas de recreación, abandonando las labores agrícolas.

De la población campesina que queda, cada día más disminuida, los agricultores se están envejeciendo y sus hijos, que no ven en el campo un negocio viable, deciden migrar también a las ciudades para no verse atrapados en el círculo de pobreza en que se encontraron sus antepasados. Como resultado de esto, en un futuro muy próximo en el campo colombiano no quedarán campesinos dedicados a la producción de alimentos.

De otra parte, el exceso de intermediación tiene tres consecuencias inmediatas:

- Se generan grandes pérdidas de alimentos frescos por el exceso de manipulación, trasladando los costos de estas pérdidas al consumidor.
- Se crea un alto diferencial de precios entre el pago hecho al productor y el cobrado al consumidor.
- Los bajos precios pagados al productor lo desincentivan hasta el punto en que muchas veces el producto se pierde sin ser cosechado, ya que ni siquiera se cubren los costos de recolección.


---

<sup>2</sup> Se define como precio justo, aquel que permite al productor vivir decorosamente con la venta del fruto de su actividad, sin que por ello deje de estar por fuera de los precios de mercado, que permiten su adquisición por parte del consumidor.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 9 de 41

De continuar con estas prácticas, el escenario no puede ser más preocupante para el futuro colombiano: un país, que con toda razón está llamado a ser una de las más importantes despensas agrícolas del mundo, no producirá siquiera para su propio consumo.

Por lo anterior, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar- ICBF, impulsa la Estrategia de Compras Locales, que procura generar espacios de encuentro entre los oferentes locales y la demanda institucional de bienes y servicios, para acortar las cadenas de abastecimiento de sus programas institucionales, a través de [circuitos cortos de comercialización](#); se establecen así relaciones mutuamente beneficiosas entre los productores y los operadores de los programas y entre estos y el ICBF.

El abastecimiento a través de circuitos cortos de comercialización y [circuitos campesinos](#) en la cadena de abastecimiento de los programas estatales contribuye a viabilizar los desarrollos productivos locales, especialmente aquellos pertenecientes a la ACFC.

Al priorizar el consumo institucional de lo que se produce en cada comunidad, municipio o departamento, se pueden obtener productos más frescos y de mejor calidad, además de lograr que los precios reconocidos al productor sean más justos, comparados con los que se obtienen al comercializarlos a través de los canales tradicionales.


La Estrategia de Compras Locales (ECL) impulsada desde 2011, se desarrolla a partir de tres líneas de productos y servicios que se incluyen en los servicios institucionales: los alimentos locales, el talento humano profesional de origen local y los [elementos dotacionales](#) fabricados en el [ámbito geográfico de consumo](#).

En cuanto a los alimentos locales, el ICBF propende por la inclusión económica de los productores en mercados y cadenas de abastecimiento a las que tradicionalmente no han tenido acceso directo, propicia la construcción de escenarios de paz y reconciliación, promueve la [alimentación con enfoque diferencial](#), el consumo de productos ancestrales o tradicionales de origen local o aquellos obtenidos a partir de materias primas locales. También genera oportunidades para desarrollar y fortalecer modelos asociativos de [economía solidaria](#).

La contratación de [talento humano profesional de origen local](#) por parte de los operadores, es otra forma de fortalecer las economías locales dado que, al generar posibilidades de empleo calificado, se promueve su permanencia en su lugar de origen,

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 10 de 41

cuificando de esta forma la oferta de talento humano capaz de impulsar el desarrollo de la región. Los salarios u honorarios pagados a estos profesionales, al destinarse al sostenimiento de sus familias, residentes en el lugar de prestación de los servicios institucionales, aumenta el dinero circulante en el ámbito económico local, contribuyendo así a dinamizar la economía del lugar.

En todos los departamentos del país existen emprendimientos para producir algunos artículos que los operadores de los servicios institucionales requieren, para cumplir con el objeto de sus contratos. Estos elementos son entre otros, dependiendo del servicio contratado, utensilios y sustancias de aseo, limpieza y desinfección, vestuario y uniformes para sus trabajadores y para los beneficiarios, ropa de cama confeccionada por tales emprendimientos o juegos didácticos. Adquirir estos productos locales permite la inclusión económica de estos emprendedores y el dinero que ellos reciben contribuirá a dinamizar la economía de su localidad o región.

Cuando un productor de alimentos perteneciente a la ACFC o un emprendedor que fabrica bienes dotacionales recibe un mejor precio por sus artículos, o un profesional es contratado para prestar sus servicios en su lugar de origen, se fortalece su capacidad de compra y consecuentemente, tiene más fácil el acceso a los artículos que no produce o a aquellos que antes no estaba en capacidad de consumir. Este aumento en la capacidad de compra, necesariamente se refleja en un incremento de la demanda de productos que tiene el potencial de incentivar la producción de alimentos, creando la sinergia necesaria para dinamizar la economía local.


Dentro de este contexto, el Gobierno Nacional y el Congreso de la República, habiendo reconocido la necesidad de desarrollar una Política de Estado para el fortalecimiento comercial de los productores agropecuarios, a través de las Compras Públicas Locales, aprobaron el Plan de Desarrollo 2018-2022, mediante la Ley 1955 de 2019.

En síntesis, el Artículo 229 de esta ley aborda el asunto desde las siguientes obligaciones:

- Las entidades están obligadas a establecer sistemas de ponderación que mejoren la calificación de las propuestas de contratistas que presenten contratos de proveeduría con productores nacionales.
- Mejor calificación para los contratistas que vinculen a pequeños productores.
- Las entidades públicas contratantes deberán adquirir alimentos procesados o sin procesar, en donde los insumos y los productos hayan sido adquiridos de productores agropecuarios locales.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 11 de 41

## 6. QUÉ SON COMPRAS LOCALES

Se entiende como compra local toda adquisición de alimentos y dotaciones institucionales, o contratación de personal profesional, originarios del mismo ámbito geográfico de consumo, la cual debe estar basada en los lineamientos o manuales operativos, en las minutas nutricionales de los respectivos servicios del ICBF, o cuya compra o contratación se derive directamente de la necesidad de cumplir con requisitos establecidos en dichos documentos.

De acuerdo con la cobertura geográfica del servicio contratado con una EAS, las siguientes compras son consideradas como locales:

- A. Para los contratos cuyo objeto se desarrolle en uno o más municipios de un mismo Departamento o Regional del ICBF, son compras locales, las siguientes, en orden de prioridad:
  - i. **El autoconsumo** cuando este sea posible. Debe tenerse en cuenta que los alimentos producidos para el consumo dentro de la misma unidad de servicio que los consumirá, no requieren de ningún tipo de autorización de comercialización (Registro, Permiso o Notificación Sanitarias), pero no exime al productor de la aplicación de buenas prácticas de manufactura o agropecuarias.
  - ii. La adquisición y consumo de los alimentos que produzcan las familias de los beneficiarios, siempre que cumplan con la normatividad vigente.
  - iii. La compra y consumo de lo producido en el mismo ámbito geográfico de consumo por otras unidades de servicio del ICBF o emprendimientos apoyados por Prosperidad Social o por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), y los producidos por Instituciones Educativas (I.E.) técnicas o agropecuarias, en desarrollo de sus respectivos programas, ya sean del orden nacional, departamental, distrital o municipal.
  - iv. En su orden, la compra y el consumo de productos originarios de la misma vereda, corregimiento y municipio donde se presta el servicio y en los mercados campesinos que se organicen en el municipio.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 12 de  
41

- v. La compra de alimentos realizada a organizaciones de economía solidaria conformadas por productores de la ACFC, que se encuentren legalmente constituidas dentro del mismo Departamento.
- vi. El consumo de productos originarios del mismo departamento en que se encuentra el ámbito geográfico de consumo.
- vii. La contratación de personal profesional originario del mismo departamento en que se desarrolle el contrato suscrito con el ICBF, cuando no exista la posibilidad de adquirir alimentos o dotaciones de origen local, o cuando en el respectivo programa no se contemple el suministro de alimentos.

Para el caso especial de las EAS contratadas para prestar los servicios en la Regional Bogotá, se entiende que, no obstante que el ámbito Geográfico de Consumo es el Distrito Capital, es compra local también, la adquisición de lo producido en cualquier municipio de Cundinamarca.


Para el caso del Archipiélago de San Andrés y Providencia, se consideran locales todos los alimentos o dotaciones producidos en el territorio nacional; si son alimentos transformados, se consideran locales aquellos que se fabrican con base en materias primas mayoritariamente nacionales.

Teniendo en cuenta que en Colombia no existe producción de trigo y que todos los panificados se fabrican con base en la harina de este cereal, se consideran locales los panes y galletas producidos en el mismo departamento en que son consumidos, sin importar el origen de las materias primas.

- B. Para contratos con cobertura en una [macroregión](#), son compras locales las siguientes, en orden de prioridad:
- i. El consumo de lo producido por unidades de servicio localizadas en la misma macroregión, ya sea de programas del ICBF o de las entidades del estado mencionadas en el literal A.
  - ii. El consumo de productos originarios de cualquiera de los departamentos que conforman la macroregión, aplicando los criterios establecidos en el literal A.
  - iii. La contratación de talento humano profesional originario de cualquiera de los departamentos que integran la macroregión, sólo cuando no sea posible adquirir

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 13 de 41

alimentos o dotaciones locales o el programa ejecutado no contemple su suministro.

Teniendo en cuenta que en Colombia no existe producción de trigo y que todos los panificados se fabrican con base en la harina de este cereal, se consideran locales los panes y galletas producidos en la misma macroregión en que son consumidos, sin importar el origen de las materias primas.

C. Para programas transversales o de cobertura nacional.

- i. La adquisición y consumo de productos fabricados o cosechados y procesados en Colombia.
- ii. El consumo de productos obtenidos a partir de materias primas e insumos mayoritariamente de origen nacional.

Salvo el caso de los panes y galletas, no se considera nacional ningún producto o materia prima que, habiendo sido producida en el país, se haya obtenido a partir de materias primas o insumos principalmente importados.

Dado el origen de las inversiones y consecuentemente, por la destinación de los márgenes de utilidad generados en su operación comercial, no se validan como compras locales aquellas que se realicen en grandes almacenes de cadena o en las denominadas grandes superficies.


## 7. CÓMO DESARROLLAR LA ESTRATEGIA

La Estrategia de Compras Locales debe comenzar a implementarse desde la comprensión y toma de conciencia por parte de los funcionarios del ICBF y de sus contratistas, de las razones que hacen necesaria su apropiación y aplicación.

Para comenzar, uno de los fundamentos de la Estrategia de Compras Locales es el nivel de comprensión que logren los operadores de los programas institucionales (EAS) sobre la estrategia y en su compromiso con la Seguridad Alimentaria y Nutricional de las generaciones futuras. Este nivel de compromiso debe evidenciarse en la realización de tres acciones sencillas:

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 14 de 41

- Elaboración de menús con base en minutas diferenciales y con apego a la cultura gastronómica de la población que será atendida, evitando la implantación de costumbres ajenas a la misma.
- Elaboración de menús basados en la producción local. Esto implica un conocimiento del territorio en que se van a prestar los servicios y la participación en espacios de concertación establecidos por las autoridades territoriales, en los que se establezca qué productos se obtienen en cada territorio y cuáles podrán producirse con base en la vocación de las tierras y la adaptación de los cultivos al cambio climático.
- Modificar los hábitos de compra, a veces muy cómodos pero antieconómicos, para priorizar la compra de alimentos a los productores de la ACFC y sus Organizaciones de Economía Solidaria o a los productores locales.

A partir de las Guías Alimentarias Basadas en Alimentos, el ICBF ha confeccionado [minutas patrón](#) que no se expresan como aportes de macronutrientes y micronutrientes, sino en base a alimentos reales conocidos por todos. Estas minutas permiten intercambios y los alimentos que en ellas se muestran pueden cambiarse por los que se producen localmente.

Para impulsar la Estrategia de Compras Locales, el ICBF desarrolla las siguientes actividades:


- Inclusión y modificación de obligaciones contractuales.
- Visibilización de la demanda potencial de alimentos de los servicios ICBF.
- Visibilización de la [oferta local](#) de alimentos.
- Agregación de la demanda para realizar compras locales eficientes.
- Articulación interinstitucional.
- Realización de encuentros entre oferta y demanda.

### 7.1. Inclusión y modificación de obligaciones contractuales

Todos los contratos que se suscriban por parte del ICBF para operar sus programas y servicios o para fabricar alimentos que se utilicen en la ejecución de sus programas, deberán tener una o más cláusulas que obliguen a las EAS o fabricantes a realizar compras locales y a reportarlas utilizando los instrumentos y soportes que determine la Dirección de Abastecimiento.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 15 de 41

## 7.2. Visibilización de la [demanda potencial](#) de alimentos de los servicios ICBF.

Con el fin de promover las relaciones de negocios entre productores o proveedores locales de alimentos con las EAS, basadas en la iniciativa de los primeros, es necesario hacer visible la demanda potencial de alimentos, para los posibles proveedores, las autoridades territoriales y el público en general.

La divulgación de la demanda potencial constituye el primer paso para impulsar la Estrategia de Compras Locales y es la herramienta básica, junto con las bases de datos que permiten identificar y localizar a las EAS, para que un productor conozca que, quién y donde se necesitan determinados productos.

Para estos efectos, la demanda se dará a conocer a través de la página web institucional en tres aspectos:

- Cálculo de la demanda potencial de alimentos
- Herramienta para calcular la demanda de alimentos para una unidad de servicios.
- Publicación de los datos de contacto institucionales de las EAS.

### 7.2.1. Cálculo de la demanda potencial de alimentos


La demanda potencial de alimentos debe ser calculada y publicada anualmente en la página web institucional, por la Dirección de Abastecimiento. Esta Dirección solicitará a las Direcciones Misionales y a la Dirección de Planeación, la información necesaria para realizar tales cálculos.

La demanda publicada es un estimativo de la cantidad de alimentos requeridos para prestar los servicios institucionales, identificando los productos o líneas de productos que son requeridos por parte de las EAS. Esta información se debe poner a disposición del público en general a través de la página web institucional y debe estar desglosada por municipio, centro zonal, regional y total nacional.

La estimación de la demanda potencial de alimentos se realiza con base en el [número de cupos](#) que se pretende atender dentro de cada modalidad de atención y cada servicio, en cada municipio, centro zonal y regional. El cálculo se realiza a partir de las metas sociales de la entidad y no del número de beneficiarios reales.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 16 de 41

En la estimación de la demanda potencial de alimentos, se debe calcular el costo global de los productos por cada Centro Zonal y cada Regional, usando los estudios de costos que se hayan realizado en la Dirección de Abastecimiento o las bases de datos públicas obtenidas de fuentes oficiales tales como el Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario (SIPSA) del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. Con el fin de evitar sesgos o condicionamientos en la realización de los negocios que lleven a cabo las EAS, no se podrán publicar los precios unitarios utilizados para realizar el cálculo del monto de inversión ni el total de inversión estimado por cada línea de productos.

La información de la demanda institucional deberá ser publicada en un formato que permita su fácil manejo y consulta por parte de los interesados.

La demanda potencial que se publica es diferente a la **demanda real** que representa cada unidad de servicios del ICBF. Esta diferencia radica en los siguientes hechos concretos:

- Los contratos con las EAS se hacen con base en las metas fijadas para cada año, y no responden a la identificación previa (focalización) de los **beneficiarios** que pueden ser atendidos en un determinado lugar, sino a una estimación de la cantidad de ellos. No todos los cupos de un contrato pueden ser ocupados por beneficiarios reales, dado que, en cada servicio, los beneficiarios deben cumplir determinados requisitos, los cuales a veces no se cumplen en su totalidad.
- Los cálculos se hacen con base en estadísticas de la distribución etaria de la población. En el momento de hacer la focalización, la composición etaria específica de cada grupo de beneficiarios no es idéntica a la proyectada, por lo que se crean diferencias en los tamaños de raciones.
- A causa de fenómenos migratorios, ausentismo, cumplimiento de la edad máxima para estar en los programas institucionales o cumplimiento de años de los beneficiarios, el cálculo de la demanda real varía cada vez que se hace un mercado.
- Toda EAS obligada contractualmente a suministrar una cantidad de alimentos para ser consumido inmediatamente por los beneficiarios, puede elegir cuál de ellos entregará en un momento determinado. Los alimentos que debe adquirir responden a un conjunto de menús que conforman un ciclo que se repite en el tiempo y que garantiza variedad de preparaciones, presentaciones y sabores. Este

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.





**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 17 de  
41

ciclo de menús es confeccionado por cada EAS y aprobado por el ICBF, escogiéndolo de una lista de intercambios permitida. Estos productos pueden variar de acuerdo con las condiciones de precio, calidad, disponibilidad y facilidad de preparación o manipulación de cada producto específico. Mientras la demanda potencial establece que se deben entregar, por ejemplo, frutas, al definir la demanda real se tendría que establecer cuales frutas y cuales variedades se van a suministrar.

Por lo expuesto, en ningún caso puede preestablecerse con exactitud, cuál será la demanda real de alimentos de una EAS en un cierto período de tiempo.

La Dirección de Abastecimiento podrá proponer el desarrollo de herramientas tecnológicas requeridas para establecer la demanda real de alimentos, registrar el reporte de las compras locales de estos productos y el seguimiento al cumplimiento de las obligaciones contractuales o legales relacionadas con el desarrollo de la estrategia.

Una vez se cuente con herramientas tecnológicas adecuadas, la Dirección de Abastecimiento deberá publicar mensualmente la demanda real de alimentos de cada EAS.


### **7.2.2. Herramienta para el cálculo de la demanda de alimentos para una unidad de servicio.**

Como una guía destinada a orientar a los productores de alimentos sobre las necesidades de una EAS, la Dirección de Abastecimiento debe poner a disposición del público, en la página web institucional, una o más herramientas que permitan realizar el cálculo aproximado de las cantidades de productos requeridos por ella.

Esta herramienta servirá para realizar, a partir de la información específica de una unidad de servicio (programa, modalidad de atención y número de beneficiarios por sexo y rango etario), la estimación, por grupos de productos, de las necesidades de alimentos que tiene dicha unidad de servicio.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 18 de 41

### 7.2.3. Publicación de los datos comerciales de contacto de las EAS

En el sitio web de compras locales, dentro de la página institucional del ICBF, la Dirección de Abastecimiento publicará anualmente la información de contacto de las EAS contratadas, cumpliendo con la Política de tratamiento de datos personales del ICBF, con el fin de facilitar a los productores locales, contactar a los operadores de los programas para ofrecerles sus productos.

La información que se publique en la página web, debe cumplir con la ley 1712 de 2014 (Ley de Transparencia) y contener datos públicos según se define en el Decreto 1074 de 2015, numeral 2.2.2.25.1.3 o aquellos cuya publicación haya sido autorizada al tenor de lo dispuesto en el artículo 9 de la ley 1581 de 2012 y en los artículos 2.2.2.25.2.1 y subsiguientes del Decreto 1074 de 2015.

### 7.3. Visibilización de la oferta local de alimentos.

Visibilizar la oferta local de los alimentos demandados por los programas institucionales del ICBF, permite promover encuentros entre oferta y demanda, a través de la página web institucional, a partir del interés de las entidades que representan esta última.


Publicar la oferta local brinda información útil en dos estadios de los procesos contractuales del ICBF con las EAS:

- a. En la etapa precontractual, facilitará a los interesados en contratar con el ICBF, conocer que productos puede conseguir localmente y realizar la respectiva investigación de mercados, que le permitirá presentar sus ofertas con mayor grado de seguridad.
- b. Durante la etapa de ejecución contractual, permite a las EAS conocer qué productos se consiguen localmente y dónde puede conseguirlos para cumplir con la obligación de compras locales contenida en el respectivo contrato. de investigaciones de mercado y llevar a cabo proyecciones a partir de la oferta de productos locales.

El ICBF debe publicar la lista de alimentos que pueden ser obtenidos localmente en cada Departamento o por macro región, y de los productores de los mismos, a partir de la

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 19 de 41

información recolectada en las diferentes bases de datos de las entidades públicas o privadas, cuando esta información esté disponible.

Igualmente, podrán publicarse las listas de asistencia a los encuentros de compras locales, de los productores que acepten la divulgación de sus datos al momento de su inscripción para participar en el evento.

Con base en las investigaciones de oferta local de productos y servicios, la Dirección de Abastecimiento podrá establecer el porcentaje mínimo de compras locales que deben cumplir los operadores de los programas del ICBF, para cada Departamento.

#### **7.4. Agregación de la demanda para realizar compras locales eficientes.**

Una vez conocida la demanda potencial, puede aplicarse la agregación de demanda como estrategia para lograr maximizar la eficiencia en el uso de los recursos.

La agregación de demanda es una forma operativa de realizar compras, mediante la cual se conforma, bajo un modelo de cooperación, una unidad única de adquisición de productos para suplir las necesidades de dos o más unidades de servicio, con el fin de lograr mayor poder de negociación, mejores condiciones logísticas y economías de escala obtenibles al sumar las cantidades demandadas individualmente.

##### **7.4.1. Agregación de la demanda por parte del ICBF**

El ICBF, como entidad contratante, responsable del uso eficiente de los recursos, puede adelantar proyectos de agregación de demanda, con el fin de adquirir de forma directa algunos productos requeridos por varias unidades de servicio, para luego entregarlos en especie, como parte del valor a pagar por cada beneficiario atendido.

Con base en la demanda potencial, el ICBF puede identificar productos nacionales con los que es posible desarrollar proyectos de agregación de demanda, preferiblemente de alimentos no perecederos y de elementos dotacionales, cuya producción requiera de procesos de transformación o adecuación. Son ejemplos típicos de estos productos, entre otros, los siguientes:

- Leche en polvo
- Leche UAT
- Huevos

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 20 de  
41

- Panela
- Arroz
- Frijol
- Pastas alimenticias
- Azúcar (sólo sería local para los Departamentos de Valle, Cauca y Risaralda)
- Aceite (sólo sería local para las Regionales Valle, Cundinamarca y Bogotá, o donde se instalen plantas extractoras de aceite comestible de origen diferente a la palma africana).
- Vestuario de trabajo
- Vestuario para los beneficiarios
- Ropa de cama
- Juegos didácticos

Para efectos de agregación de demanda y sólo para los programas que determine el ICBF, la Dirección de Abastecimiento podrá definir macroregiones para realizar compras eficientes, ampliando así el concepto de compra local a un ámbito de compra macroregional, dentro del cual se encuentre localizado el ámbito geográfico de consumo.

Ampliar el concepto de compra local de la forma expresada es una oportunidad para generar eficiencias en el uso de los recursos, logrando economías de escala mediante la agregación de demanda. A esta modalidad de compra local se le da el nombre de “Compras Locales Eficientes”.


Para conformar una macroregión se deben tener en cuenta, los siguientes aspectos:

- Que en la macroregión exista un número plural de posibles oferentes de cada producto identificado para desarrollar la estrategia, con el fin de adelantar procesos de compra de tales productos. Los productos así adquiridos pueden considerarse como locales siempre y cuando se cumpla la condición de haber sido producidos a partir de materias primas o productos frescos originarios de la macroregión.
- Que dentro de la macroregión existan facilidades logísticas que permitan consolidar carga y realizar operaciones de transporte y distribución eficientes y seguras.

Esta modalidad de compra local posibilita la obtención de ventajas estratégicas, promueve el consumo de productos nacionales, facilita la ejecución de planes de

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 21 de 41

muestreo para el control y aseguramiento de la calidad de los productos y propende por el cumplimiento de los estándares de atención al suministrar a las unidades de servicio las cantidades exactas requeridas de cada producto.

Una vez identificados los productos que pueden ser adquiridos mediante la modalidad de Compras Locales Eficientes, la Dirección de Abastecimiento podrá proponerlos a la Alta Dirección del ICBF, mediante la presentación de un proyecto estructurado para tal efecto.

Cuando se realicen Compras Locales Eficientes, se entiende que los productos adquiridos deben ser entregados a los contratistas como parte del pago del valor de los aportes del ICBF para la ejecución de los programas. En este caso, el valor por el cual se entrega el producto a cada operador es el mismo costo que establezca el ICBF, para fijar el costo/ración o costo /cupo para cada modalidad de atención; de esta forma, las eficiencias logradas por el ICBF redundarán en una disminución del costo real por ración o cupo según el caso.

Por lo expuesto, cuando se desarrolle un programa de compras locales eficientes, en los contratos suscritos con los operadores de los programas del ICBF, se deberá incluir una cláusula en la que se exprese que el aporte económico del ICBF puede ser en dinero o parcialmente en especie.


Para todos los efectos de la evaluación del cumplimiento de obligaciones contractuales, el valor de los productos así comprados y entregados al operador mediante la estrategia de Compras Locales Eficientes, será considerado como una compra local hecha por el mismo operador.

En todos los casos, cuando se realice agregación de demanda por parte del ICBF, el diseño general del sistema logístico de distribución deberá contemplar para cada uno de los meses posteriores a la primera entrega de productos, al menos los siguientes aspectos:

- Diseño logístico que garantice la entrega del producto con suficiente anticipación al inicio de cada mes. Preferiblemente, esta logística debe ser unificada para los distintos productos, con el fin de lograr eficiencias en este campo.
- Cálculo mensual de necesidades reales, con base en los registros del sistema "CUENTAME", correspondientes al final del mes en que se hace la programación.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 22 de 41

- Sistema de seguimiento que incluya cálculos de inventarios a cargo de cada operador, de acuerdo con los beneficiarios registrados en el sistema “CUENTAME”, la frecuencia de preparación y los tamaños de ración establecidos en la minuta patrón de la respectiva modalidad.

#### **7.4.2. Agregación de la demanda por parte de los operadores**

Varios operadores tienen la posibilidad de crear organizaciones de economía solidaria y sin ánimo de lucro, cuyo propósito sea el de configurar una demanda agregada que les permita obtener las ventajas derivadas de aplicar este modelo. En este caso, las ventajas competitivas y los ahorros deben destinarse a mejorar la prestación de los servicios del ICBF, que, de forma individual, presta cada uno de los operadores que constituyen la organización.

Para esta modalidad de agregación de demanda, no aplica la conformación de macroregiones.

#### **7.5. Articulación interinstitucional.**


El desarrollo de la Estrategia de Compras Locales requiere de una coordinación interinstitucional, a nivel internacional, nacional, departamental, distrital y municipal, en la que se contempla la posible participación de entes públicos, privados y organismos de cooperación internacional.

El ICBF, en cabeza de la Dirección de Abastecimiento, debe participar de los espacios interinstitucionales e intersectoriales que se creen para impulsar y articular la Estrategia de Compras Locales en el orden nacional. Cuando el espacio interinstitucional tenga alcance departamental, distrital o municipal, el ICBF debe participar a través de sus Direcciones Regionales, con el apoyo de la Dirección de Abastecimiento, cuando este sea requerido.

A través de esta articulación, se debe promover, identificar y visibilizar la oferta de productos autóctonos y ancestrales para lograr su formalización, de manera que esta oferta pueda participar en la cadena de abastecimiento de los programas institucionales y en los encuentros de oferta y demanda que organicen el ICBF o las demás entidades que toman parte del espacio interinstitucional.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 23 de 41

Las acciones interinstitucionales que promueva el ICBF, deben propender principalmente por la participación de oferentes pertenecientes a sectores vulnerables de la población, tales como productores de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC), asociaciones o cooperativas de estos, madres cabeza de familia y sus asociaciones y microempresarios en general. También se deben incluir aquellas empresas, que generen en el ámbito geográfico de consumo, empleos directos para la transformación de productos primarios locales.

Igualmente, con el fin de hacer posibles las negociaciones entre oferta y demanda, como parte de la articulación interinstitucional, la Dirección de Abastecimiento debe promover ante los organismos competentes, las acciones tendientes a superar la ausencia o déficit de oferta y las calidades de los productos requeridos, visibilizando la demanda institucional.

Los planes de toda articulación que promueva el ICBF para desarrollar la estrategia de compras locales deben:

- Establecer espacios de articulación económica y política interinstitucional e intersectorial, en el marco de descentralización administrativa, brindando coherencia a las acciones del estado desde distintos frentes de acción.
- Facilitar el desarrollo de actividades orientadas al uso de los recursos naturales, recursos técnicos y de talento humano existentes en cada Departamento, a partir de acciones a nivel local, que generan escenarios de oportunidades de crecimiento y desarrollo económico y social de las familias vulnerables, con base en la satisfacción de la demanda de bienes y servicios de los programas del ICBF.
- Impulsar el crecimiento general de la economía al orientar la inversión de los recursos públicos de forma tal que se generen impactos positivos indirectos en uno o más programas sociales del estado.
- Propiciar la formación de condiciones que incentiven la permanencia de los beneficiarios en sus comunidades de origen, haciendo de la producción agropecuaria, agroindustrial y artesanal de pequeña escala, una forma viable de vida.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 24 de  
41

- Propender por la adquisición local de alimentos y elementos dotacionales para satisfacer la demanda institucional, en condiciones de estabilidad de la oferta, con focalización en el ámbito municipal y en su defecto, el departamental.
- Impulsar, a través de los entes competentes, los modelos asociativos y empresariales para la generación de empleo e ingresos, que contribuyan al fortalecimiento económico y productivo de la población vulnerable y de los pequeños productores locales.
- Promover mecanismos de financiación, que permitan a los operadores de los programas del ICBF, mejorar las condiciones de pago a sus proveedores, con el fin de posibilitar el aprovisionamiento basado en las compras locales, sin perjuicio de la liquidez del pequeño productor.

Con el fin de contribuir a la solución de los diferentes problemas y debilidades que pueden afectar el desarrollo de la Estrategia de Compras Locales, se hace necesario identificar políticas, proyectos, programas y actividades que deban ejecutarse, para permitir la inclusión de los pequeños productores en el marco de las compras locales. Con esta finalidad, la Dirección de Abastecimiento, con el apoyo de áreas misionales y demás áreas del Instituto, podrá impulsar la firma de acuerdos, convenios o memorandos de entendimiento con otras entidades del estado, organismos de cooperación internacional, fundaciones sin ánimo de lucro y empresas privadas que desarrollen programas de responsabilidad social empresarial.

#### **7.6. Realización de encuentros entre oferta y demanda:**

Los operadores de los programas misionales del ICBF tienen la obligación contractual de realizar compras locales, por lo cual es necesario facilitar los contactos entre estos y los productores o proveedores.


Los encuentros entre oferta y demanda son espacios que permiten poner en contacto a la oferta local con la demanda de sus productos.

Dentro de la implementación de la Estrategia de Compras Locales, este eje de trabajo es desarrollado gracias a la colaboración de distintas entidades, tanto del orden nacional como del local (municipal, departamental o distrital), vinculando así mismo al sector privado a través de las Cámaras de Comercio y los gremios de la producción.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 25 de 41

Estos encuentros pueden ser presenciales o virtuales.

### 7.6.1. Encuentros presenciales.

Este tipo de encuentros se realiza a nivel Departamental, Centro Zonal o Municipal y buscan poner en contacto directo a los productores locales con las diferentes EAS que operan los servicios institucionales en la Regional correspondiente, utilizando espacios físicos.

Para realizar estos encuentros se aplica un modelo de “[Rueda de Negocios](#)”, que se debe impulsar coordinar y apoyar por la Dirección de Abastecimiento, en coordinación con las Direcciones Regionales, otras áreas del ICBF (en caso de requerirse) y con la cooperación de otras entidades del Estado, del nivel Nacional, Departamental, Distrital o Municipal.

La realización de “Encuentros de Compras Públicas Locales” o “Ruedas de Negocios de Compras Públicas Locales” puede ser planificada conjuntamente con otras entidades del Estado, con el fin de garantizar mayor participación de productores desde la oferta y ampliar la asistencia de compradores.

Con el fin de facilitar la formalización de los emprendimientos y la regularización de sus productos, en los encuentros de compras locales se debe buscar el apoyo de entidades como las Cámaras de Comercio, entidades de control sanitario como el INVIMA, las Secretarías Departamentales o Municipales de Salud o aquellos entes que hagan sus veces, con el fin de brindar espacios de capacitación.


La realización de una típica rueda de negocios se ejecuta normalmente en cinco fases de trabajo, a saber:

#### ***Fase 1: Acuerdo Interinstitucional a nivel nacional***

Esta fase, fundamentada en la divulgación de la demanda institucional de alimentos locales, tiene como objetivo lograr el compromiso institucional de las entidades que pueden participar en el desarrollo de la estrategia. La Dirección de Abastecimiento debe ejecutar acciones de difusión y promoción de la estrategia en las diferentes instancias gubernamentales y privadas.

Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 26 de 41

Durante esta fase se articula con las entidades que puedan contribuir a identificar de forma amplia e imparcial, la oferta de productos de origen local o apoyar su desarrollo y formalización, con el fin de identificar oportunidades de implementación de la estrategia y promover su participación en la misma.

Con el fin de ampliar las posibilidades de negocios en el curso de estas ruedas, el ICBF deberá articularse también con entidades gubernamentales que demanden alimentos para que participen como compradores en estos eventos, tales como las entidades a cuyo cargo está el Programa de Alimentación Escolar (PAE), la alimentación en los establecimientos de reclusión contratada por la Unidad de Servicios Penitenciarios y Carcelarios (USPEC), la red de hospitales públicos y las Fuerzas Armadas.

Durante esta fase se desarrolla una mesa de trabajo con las entidades Nacionales identificadas, con el fin de crear una alianza beneficiosa para la realización de los encuentros de compras locales, acordando aspectos tales como responsabilidades, cronograma de trabajo y logística requerida para su desarrollo.

### ***Fase 2: Acuerdo Interinstitucional a nivel territorial.***

Durante esta fase, con el apoyo de las entidades organizadoras a nivel nacional y de la Dirección Regional del ICBF, la Dirección de Abastecimiento promueve la realización de una mesa de trabajo con las entidades públicas y privadas, que pueden incidir en la identificación y participación de oferentes y demandantes en las ruedas de negocios.

Las entidades que deben invitarse a participar en esta convocatoria son, entre otras, las siguientes:

- Secretarías de Educación Departamentales y de los Municipios Certificados localizados en el Departamento o Distrito.
- Dirección de los establecimientos penitenciarios existentes en el Departamento o Distrito.
- Comandos de Fuerzas Militares y de Policía que operan en el Departamento o Distrito.
- Secretarías de Salud Departamental o Distrital.
- Coordinación de la Sede o Grupo Territorial de Trabajo del INVIMA (GTT)
- Secretarías Departamentales o Distritales de Agricultura y Desarrollo Económico o las que hagan sus veces.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 27 de  
41

- Regional del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).
- Seccional del ICA.
- Cámara o Cámaras de Comercio existentes en el Departamento o Distrito.
- Las demás entidades existentes en el territorio y que puedan contribuir con la organización de las ruedas de negocios.

Esta convocatoria tiene por objeto sensibilizar a las entidades para que adopten como propia la estrategia y constituir la Mesa Técnica Departamental o Municipal de Compras Públicas Locales, la cual se espera que replique de forma autónoma la organización de ruedas de negocios posteriores a la primera.

Como resultado de esta reunión, se esperan los siguientes resultados:

- Autoridades territoriales y colaboradores privados ilustrados y sensibilizados frente a la Estrategia de Compras Locales.
- Cronograma de actividades.
- Compromisos para proveer la logística requerida para las fases subsiguientes.
- Compromisos para convocar a la oferta y la demanda para las fases posteriores.
- Obtener de forma temprana, las bases de datos de productores locales.

***Fase 3: Promoción entre la oferta y la demanda, de los encuentros de compras locales.***


El éxito de un encuentro requiere del compromiso activo de los operadores de los programas institucionales (EAS) en el desarrollo de la estrategia.

La Dirección de Abastecimiento o la entidad que actúe como convocante a la realización de esta fase, deberá elaborar una agenda de trabajo y una ficha de invitación, en la que se deben incluir las condiciones necesarias, para que participen tanto las entidades compradoras como las vendedoras.

La Dirección Regional deberá motivar a los Representantes Legales de las EAS, para que participen personalmente o a través de apoderado facultado para tomar decisiones de compra, en esta tercera fase de preparación de la rueda de negocios. Para esto, como mínimo, la Regional debe:

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 28 de 41

- Divulgar la ficha de invitación entre todas las EAS que prestan servicios institucionales en su territorio, y comprometerlas a participar en las fases previas al encuentro presencial.
- Asegurar que los asistentes al encuentro por parte de las EAS, tengan conocimiento de los productos que requiere la prestación del servicio contratado y que estén en capacidad de tomar decisiones de compra.
- Coordinar con las entidades nacionales o territoriales aliadas, la participación de una oferta variada de productos locales, que respondan a las necesidades de los servicios institucionales y que cumplan con los requerimientos legales y de calidad exigidos por la entidad.
- Promover la participación de los operadores o representantes de otras entidades públicas locales demandantes de alimentos.


Durante esta fase se busca motivar tanto a las EAS y entidades compradoras, como a los productores y proveedores, para que participen de forma activa en los encuentros de compras locales, cumpliendo con los siguientes objetivos:

- Identificar y lograr la participación de la oferta local de alimentos y elementos dotacionales, que pueda proveer al mercado institucional.
- Establecer tipos de intervención requeridos para solucionar obstáculos o deficiencias que presenten la oferta y la demanda, para poder participar en los mercados institucionales.
- Informar y sensibilizar a compradores potenciales y a los productores locales sobre los objetivos y condiciones para la participación en el encuentro.
- Promover la inscripción para participar en la rueda de negocios.
- Definir fecha, hora y lugar en que se realizará la rueda de negocios, así como el mobiliario, elementos de consumo y equipos requeridos para el evento.

Para lo anterior, se llevarán a cabo reuniones de los entes organizadores con los compradores y con los productores.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO</b> <b>ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 29 de 41

### **Capacitación**

Dentro de la fase No. 3, se puede presentar la necesidad de realizar jornadas de capacitación, orientadas a los productores locales y a los operadores de programas institucionales interesados en participar en la rueda de negocios.

Es una actividad prescindible y por tanto puede ser llevada a cabo o no, dependiendo de las circunstancias de cada caso y del apoyo brindado por las entidades territoriales o nacionales competentes para promover, vigilar o controlar la producción y la formalización de los oferentes locales.

Por lo anterior, dentro de la articulación interinstitucional, para la realización de encuentros entre oferta y demanda, se busca que estas entidades brinden capacitación y apoyo para solucionar las debilidades que presenten los posibles participantes. Estas acciones se centrarán, principalmente en los siguientes aspectos:

- Formalización.
- Normatividad sanitaria.
- Cómo participar en ruedas de negocios.

### **Fase 4: Ejecución del encuentro entre Demanda y Oferta Local**


Esta fase es el resultado del desarrollo de las tres fases anteriores y tiene como objetivo, poner en contacto directo a la oferta, representada por productores y proveedores locales de alimentos o dotaciones, con la demanda representada por los operadores de los programas institucionales.

Durante el encuentro se seguirá un modelo de rueda de negocios, cuyo objetivo es generar la firma voluntaria de [acuerdos protocolarios de compras locales](#), cuando se identifican negocios viables tanto legal, como técnica y económicamente.

Con el fin de lograr eficiencia en el uso del tiempo durante la rueda de negocios, es necesario limitar la participación de los productores locales a aquellos que cumplan con los requisitos para poder vender sus productos. Para estos efectos, durante esta fase, las entidades organizadoras dispondrán de un mecanismo de inscripción previa para poder participar de la rueda de negocios.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 30 de 41

La inscripción previa para participar permitirá que cada entidad realice los filtros necesarios, con el fin de garantizar que los inscritos cumplan con los requisitos. En caso de que un inscrito no cumpla con los requisitos establecidos, deberá notificársele acerca de la anulación de su inscripción y los motivos para tomar tal medida.

Como resultado de la inscripción previa de los participantes al encuentro entre la demanda y oferta local, se genera una base de datos que es la herramienta de control de asistencia al evento, divulgable al público en cuanto los inscritos lo hayan autorizado expresamente.

**En ningún caso, el ICBF puede constituirse en garante o testigo de los Acuerdos Protocolarios de Compras Locales o de las negociaciones que realicen los proveedores con las EAS, toda vez que la Entidad no participa en ninguna parte de la negociación y sólo actúa como facilitador del desarrollo de estas actividades.**

**Fase 5: Seguimiento a los acuerdos protocolarios.**

El seguimiento consiste en la recolección y análisis de información para comprobar los resultados efectivamente obtenidos durante el encuentro entre la oferta y la demanda y verificar en qué medida estos encuentros cumplen con el propósito de generar relaciones comerciales duraderas, que responden a las necesidades de los participantes.


Después de transcurrido al menos un mes a partir de la realización del encuentro entre oferta y demanda, la Dirección de Abastecimiento, con apoyo de las Direcciones Regionales y demás entidades organizadoras e impulsoras de la rueda de negocios, hará seguimiento a los acuerdos protocolarios firmados, con el objeto de verificar el cumplimiento de los mismos, así como de promover y fortalecer las relaciones comerciales nacientes, intercambiar información que permita realizar mejoras en la estrategia y fomentar la continuidad la relación comercial.

**7.6.2. Encuentros virtuales:**

Este tipo de encuentros es espontáneo y se logra mediante la promoción que debe hacer la Dirección de Abastecimiento, con apoyo de las Direcciones Regionales, para que los operadores o los proveedores interesados en participar en la estrategia de compras locales, ingresen a la página Web del ICBF y utilicen la información que allí se encuentra publicada.

Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 31 de 41

Mediante este mecanismo, cada una de las partes puede contactar a la contraparte (EAS o proveedor), con el fin de facilitar la adquisición de productos locales y el cumplimiento de las obligaciones contractuales adquiridas por las EAS.

En la sección correspondiente a la Estrategia de Compras Locales de la página web institucional, se pueden encontrar las bases de datos de los posibles proveedores de cada Departamento, de acuerdo con la información suministrada por entidades competentes tales como, el INVIMA, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, las Secretarías de Agricultura, las Cámaras de Comercio, los gremios privados, etc.

## **8. RESPONSABILIDADES DE LOS DISTINTOS ACTORES FRENTE A LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES.**

Aunque la promoción y el fortalecimiento de la Estrategia de Compras Locales es una función asignada específicamente a la Dirección de Abastecimiento, el desarrollo de esta estrategia institucional requiere de la participación activa y el compromiso de distintas áreas del ICBF, funcionarios y colaboradores de la entidad, especialmente de aquellos que se encargan de la contratación y supervisión de contratos, para la atención de los programas misionales.

Igualmente, son actores fundamentales de la Estrategia de Compras Locales, los operadores (EAS) del ICBF en cuyas minutas contractuales se encuentren incluidas obligaciones relacionadas con esta.

### **8.1. Responsabilidades de la Dirección de Abastecimiento.**

- Proponer a la Dirección de Contratación y a las Direcciones Misionales la inclusión de cláusulas en las minutas de los contratos, que obliguen a las EAS a realizar compras locales, garantizando su aplicabilidad y diseñando los instrumentos que faciliten su verificación y seguimiento.
- Elaborar y proponer a las áreas misionales el contenido de los documentos anexos a los respectivos contratos, en los que se definan con exactitud, las condiciones que deben cumplir los productos para ser reportados como compra local, los instrumentos de reporte y los soportes requeridos para comprobar el cumplimiento de la obligación contractual. Estos anexos deben ser de cumplimiento obligatorio para las EAS y los demás contratistas a quienes se obligue a realizar compras locales.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3


Página 32 de  
41

- Impartir las directrices necesarias para que los reportes mensuales de las compras locales hechas por las EAS, sean presentados con un orden estandarizado que facilite la utilización de la información para efectos de verificación, validación y proyección de la evolución de la Estrategia.
- Establecer y desarrollar estrategias de capacitación dirigidas a los supervisores de los contratos y al personal de las EAS, para el conocimiento de la presente guía, la correcta interpretación de la obligación contractual y el uso del formato o sistema de reporte y soporte del cumplimiento de la obligación contractual.
- Consolidar la información recibida de las regionales y elaborar reportes anuales sobre el avance de la estrategia, retroalimentando a las regionales y poder proyectar cambios a futuro.
- Establecer las directrices generales para la ejecución de la estrategia.
- Solicitar a las áreas misionales las bases de datos e información general requerida para calcular la demanda potencial de alimentos y otros productos.
- Realizar los cálculos necesarios para determinar la demanda potencial de alimentos por Municipio, Centro Zonal y Regional y publicarlos en la página web institucional. De ser posible y de acuerdo con la disponibilidad de medios tecnológicos adecuados, este cálculo podrá realizarse por cada contrato o por cada operador.
- Actualizar la información contenida en la página web de la Estrategia y promover su consulta y utilización.
- Realizar las actividades de capacitación y soporte técnico que sean requeridas para el correcto desarrollo de la estrategia de compras locales a nivel nacional.
- Programar e impulsar, con el apoyo de las Direcciones Regionales, la realización de encuentros de compras locales.
- Llevar a cabo actividades de articulación interinstitucional para el fortalecimiento de la Estrategia de Compras Locales, para lo cual podrá recurrir a solicitar el apoyo de las áreas competentes de acuerdo con cada caso.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 33 de 41

- Realizar ajustes y mejoras a la Estrategia con el fin de lograr las metas y objetivos de la misma, facilitar el seguimiento a su avance y articular soluciones al interior del ICBF o interinstitucionales que conduzcan a su fortalecimiento.
- La Dirección de Abastecimiento debe desarrollar una metodología estandarizada, estableciendo líneas de base sobre cada uno de los componentes (alimentario, dotacional y talento humano), que permitan la fijación de metas y la medición del avance, a través de un indicador de resultado, en cada Regional del ICBF y a nivel nacional.

### **8.2. Responsabilidades de las áreas misionales.**


- Incluir en los estudios previos, términos de referencia, convenios y minutas de contratos que se suscriban para el desarrollo de programas misionales, las obligaciones contractuales concertadas con la Dirección de Abastecimiento y aprobadas por la Dirección de Contratación.
- En los procesos de selección mediante licitación o convocatoria pública, deben incluir la Estrategia de Compras Locales dentro de los criterios técnicos de evaluación para la asignación de puntaje. Los porcentajes de compra local propuestos por el oferente adjudicatario del proceso, se debe traducir en obligaciones contractuales.
- Apoyar a la Dirección de Abastecimiento en la promoción de la Estrategia de Compras Locales, al realizar capacitaciones o actividades en los diferentes programas de atención, dirigidos a los operadores ICBF.

### **8.3. Responsabilidades de las Direcciones Regionales.**

- Designar un funcionario o contratista, como enlace para la Estrategia de Compras Locales, con el objeto de articular con la Dirección de Abastecimiento, la recolección y envío de información de seguimiento a las obligaciones contractuales de compras locales y brindar apoyo en el desarrollo de las distintas actividades para impulsar la estrategia, cuando este sea requerido.
- Gestionar la participación de los entes territoriales pertinentes, en las diferentes fases de la realización de encuentros de compras locales.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	22/01/2020
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 3	Página 34 de 41

- Enviar las invitaciones a las EAS y entes territoriales, para participar en las diferentes fases de los encuentros de compras locales.

#### **8.4. Responsabilidades de los enlaces de compras locales en las regionales.**

- Recibir de los supervisores de contratos, los informes mensuales de compras locales.
- Verificar que los informes estén ordenados y organizados de acuerdo con las directrices impartidas por la Dirección de Abastecimiento, devolviendo a su origen aquellos que no cumplan con tales directrices.
- Cargar mensualmente, los informes de seguimiento y soportes, ya revisados y validados por los respectivos supervisores, en la carpeta compartida definida por la Dirección de Abastecimiento.
- Retroalimentar a los supervisores con las observaciones producto de la revisión realizada por la Dirección de Abastecimiento.
- Apoyar la realización de los encuentros de compras locales programados en el departamento: socializar el evento con los operadores; gestionar el envío de las invitaciones a las distintas fases de estos encuentros.
- Asistir y participar activamente en las reuniones para la planeación de los encuentros de compras locales y en la realización del evento.

#### **8.5. Responsabilidades de los supervisores de los contratos.**

- Verificar y validar el cumplimiento de la obligación contractual, tanto en el contenido de los reportes presentados por el contratista, como en la forma y oportunidad de su presentación. Esta verificación debe contemplar los siguientes aspectos:
  - Que los productos reportados sean producidos en el mismo ámbito geográfico de consumo.
  - Que todo producto reportado cuente con los soportes requeridos de acuerdo con lo establecido en la presente guía.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 35 de  
41

- Que el formato utilizado para el reporte de la información sea el que se encuentra aprobado y publicado en el Sistema de Gestión de Calidad del ICBF, y que el mismo esté diligenciado correctamente.
- Que la información sea presentada y organizada de acuerdo con las indicaciones que imparta la Dirección de Abastecimiento.
- Aprobar el informe de compras locales que entrega el contratista mensualmente. La aprobación del informe la realizará el supervisor firmando el formato de seguimiento, para su posterior archivo en la carpeta del contrato como soporte del seguimiento realizado.
- Hacer los requerimientos necesarios, en caso de incumplimiento de la obligación contractual, para que la EAS cumpla a cabalidad con sus obligaciones y, en caso necesario, adelantar el debido proceso por incumplimiento.
- Remitir mensualmente al funcionario que designe la Regional, para hacer el papel de enlace para la Estrategia de Compras Locales, los reportes de compras locales entregados por las EAS, debidamente revisados y aprobados.
- Remitir mensualmente, al enlace regional de compras locales, el formato de seguimiento en medio digital (Excel) acompañado de los soportes en formato PDF o JPEG, organizados de acuerdo con las instrucciones que imparta la Dirección de Abastecimiento.

Con base en lo anterior, cuando en el contrato suscrito por el ICBF con una Entidad Administradora del Servicio (EAS), se contemple el suministro de alimentos a los beneficiarios y contenga la obligación de realizar compras locales, el supervisor del contrato deberá exigir que el operador priorice no sólo la compra, sino también el reporte de la compra local de alimentos por sobre cualquier otro componente.

#### **8.6. Responsabilidades de los Operadores de los servicios misionales del ICBF (EAS).**

Las EAS que tengan en sus contratos, obligaciones relacionadas con la Estrategia de Compras Locales, cumplen un papel fundamental en el desarrollo de esta, por lo que deben:

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 36 de  
41

- Participar en las capacitaciones sobre la estrategia de compras locales programadas por la Dirección de Abastecimiento o por la Dirección Regional.
- Participar en las reuniones previas a la realización de las ruedas de negocios o encuentros de compras locales.
- Participar en los encuentros de compras locales que sean programados por el ICBF o por las entidades que forman parte de la Mesa Técnica de Compras Públicas, ya sea del nivel nacional o territorial.
- Realizar mensualmente, compras locales de alimentos, elementos dotacionales o contratar talento humano profesional local, de acuerdo con el alcance y cobertura geográfica donde opere el contrato y cumpliendo con los porcentajes mínimos establecidos.
- Diligenciar y entregar mensualmente al supervisor del contrato, el reporte de compras locales impreso, debidamente firmado por el representante legal de la entidad contratista o su delegado, haciendo uso del formato establecido por la Dirección de Abastecimiento.
- Diligenciar y entregar mensualmente al supervisor del contrato el reporte de compras locales en medio magnético, en el formato Excel establecido por la Dirección de Abastecimiento, acompañado de los soportes respectivos, también en medio magnético (.pdf o jpeg). El contenido de este reporte debe ser idéntico al entregado en forma impresa.

## **9. RECOMENDACIONES PARA DILIGENCIAR EL FORMATO DE SEGUIMIENTO DE COMPRAS LOCALES.**

El reporte mensual de las compras locales realizadas por una EAS, debe ser diligenciado en el formato de seguimiento establecido por la Dirección de Abastecimiento, siguiendo las siguientes recomendaciones:

- En la página web del ICBF, se encuentra publicado el formato de seguimiento en su última versión, este formato es de interés para las partes vinculadas en el cumplimiento de la obligación.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 37 de  
41

- Al proponer los ciclos de menús, el contratista debe tener en cuenta la producción local de alimentos e incluirlos, para fortalecer su producción local. Esto facilita el cumplimiento de la obligación contractual.
- No existe restricción para que se reporten los mismos productos todos los meses durante la vigencia del contrato, incluidas las adiciones, siempre y cuando se cumpla con los requerimientos establecidos por el ICBF, en los lineamientos o manuales operativos del servicio contratado. Se debe tener en cuenta que no se deben repetir facturas de un mes a otro.
- En caso de contratar personal que preste sus servicios profesionales en más de un contrato, el salario u honorarios registrados en el formato de seguimiento, debe ser proporcional al tiempo trabajado en cada uno de los contratos
- La EAS debe priorizar el reporte de alimentos. Si no se puede completar el porcentaje exigido contractualmente con la compra de alimentos de origen local, la segunda prioridad la tienen las dotaciones de origen local. Si aún no se completa el porcentaje, debe hacerlo con el reporte de talento humano profesional.
- La EAS debe reportar la totalidad de los productos locales comprados. El reporte de tan sólo lo suficiente para completar el porcentaje, puede generar el riesgo de incumplimiento, en el caso de que, por error, hubiese reportado uno o más productos que no sean locales, ya que estos no serán validados.
- La EAS debe abstenerse de incluir en el reporte, las compras de productos que no son FABRICADOS o PRODUCIDOS en el mismo ámbito geográfico de consumo.
- Se recomienda a las EAS y a los supervisores de los contratos, consultar el micrositio de Estrategia de Compras Locales en la página web institucional. Allí encontrarán información que servirá de guía para saber qué productos y que fabricantes son locales en cada Departamento.
- Cuando se reporten productos procesados, la EAS debe exigir a su proveedor que, en la factura o documento de soporte de la compra, se registre la MARCA COMERCIAL de cada producto. Si no cumple con este requisito, no podrá validarse como compra local.
- Los productos que se detallan a continuación pueden ser consolidados y diligenciados en el formato de seguimiento como un solo grupo de productos:
  - Carne de res (todo tipo de corte y sus vísceras), cuando son comprados al mismo proveedor.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 38 de  
41

- Carne de pollo (pechuga, muslo, pernil, y demás), cuando son comprados al mismo proveedor.
- Panificados (pan rollo, pan bola, mogollas, roscones, hojaldres, etc.), cuando son comprados al mismo proveedor.
- Productos lácteos (kumis, yogures o bebida láctea con avena), cuando son comprados al mismo proveedor. En este grupo no se incluye el queso ni los dulces de leche.
- Las dotaciones deben ser reportadas separando el valor de cada producto, incluyendo su marca comercial (camisas, pantalones, batas, delantales, zapatos, etc.).
- La información de los soportes de las compras realizadas, deberán coincidir con lo registrado en el formato de seguimiento (fecha, cantidades, precios y proveedores).
- El operador ICBF no debe registrar como consolidados, en el formato de seguimiento, líneas de productos genéricas tales como “frutas”, “hortalizas”, “verduras”, “tubérculos”, “mercado”, “víveres”, “abarrotes” o “alimentos”. Estos deben reportarse discriminando cada producto por su nombre.
- Cuando se reporte talento humano profesional, este debe estar ejerciendo su profesión, de acuerdo con los perfiles establecidos en los lineamientos o manuales operativos del respectivo servicio.
- Los soportes válidos para demostrar las compras locales tanto de alimentos como de elementos dotacionales y pagos al personal profesional son los siguientes:
  - Factura comercial con el lleno de los requisitos legales, cuando el proveedor es “responsable del IVA”, según lo establezca el RUT o NIT correspondiente.
  - Documento equivalente a factura, cuando el RUT del proveedor indique que este es “no responsable del IVA”.
  - Cuando se trate de autoconsumo, el documento válido para soportarlo es una certificación expedida por el Revisor Fiscal de la EAS, en la que consten las cantidades de productos auto-consumidos por la unidad de servicios y los respectivos costos de producción.
  - Cuando la EAS subcontrate con terceros la preparación de alimentos, deberá trasladar la obligación de realizar compras locales a los terceros

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 39 de  
41

e incluir en el respectivo contrato, una cláusula que obligue al subcontratista, a entregar la información de las compras locales de insumos e ingredientes que realizó, para preparar los alimentos y entregar los respectivos reporte y soportes. La EAS debe elaborar y presentar sus propios reportes con base en lo reportado por el tercero.

- Cuentas de cobro o pago de nómina del talento humano profesional reportado.
- Cuando se reporta la contratación de talento humano profesional, el primer mes en que sea reportada la contratación de una persona de origen local, deberá entregar en formato digital (PDF o JPEG), copia de los siguientes documentos:
- Documento de identidad donde conste que la persona es oriunda del mismo Departamento en que se presta el servicio contratado.
- Diploma, acta de grado o tarjeta profesional que demuestren el título profesional del personal reportado.

Se valida como local la contratación de personal profesional que, aunque haya nacido en un Departamento diferente a aquel en que se presta el servicio, lleve viviendo en este último al menos tres años. Esta condición se entiende cumplida adjuntando una certificación de residencia en el ámbito geográfico de consumo, expedida por la autoridad competente (Comisario de Policía, Alcalde o secretario de Gobierno) o, en su defecto, certificado de votación en las últimas elecciones, que demuestre que la cédula está inscrita en cualquiera de los municipios del Departamento en que se presta el servicio.

No se valida como local, aunque lleve más de tres años viviendo en el mismo ámbito geográfico de consumo, ninguna persona que haya nacido en territorio extranjero.

**Notas:**

En las regiones donde existan diferentes tipos de asociaciones, organizaciones de agricultura familiar, cooperativas o pequeños productores legalmente formalizados, el contratista deberá orientar sus compras a dichas organizaciones. Cuando la compra no pueda realizarse a este tipo de proveedores, para considerarse como compra local, esta puede realizarse a través de los canales tradicionales de comercialización legalmente formalizados, salvo las denominadas grandes superficies o almacenes de cadena.

*Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.



**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 40 de  
41

En todo caso, el contratista debe comprometerse a realizar las acciones necesarias para garantizar la prestación del servicio o suministro contratado, en caso de presentarse situaciones de incumplimiento por parte de los proveedores locales. Para esto, el contratista deberá contar con un plan de contingencia.

### 10. MEDICIÓN DEL RESULTADO DE LA ESTRATEGIA:

Los supervisores de los contratos deben remitir mensualmente, al enlace regional de compras locales y éste a la Dirección de Abastecimiento, los informes de seguimiento a la obligación contractual y los soportes correspondientes, con el fin de ser analizados, orientando la medición del resultado de la estrategia en términos de inversión de recursos, que contribuyen al desarrollo de las economías locales.

Una vez culminado el proceso de recolección y análisis de la información, la Dirección de Abastecimiento debe entregar un informe por Regional, frente a los resultados de la Estrategia de Compras Locales en cada vigencia.

### 11. RELACIÓN DE FORMATOS

CODIGO	NOMBRE DEL FORMATO
G5.ABS	Formato de seguimiento Compras Locales

### 12. CONTROL DE CAMBIOS

Fecha (De la Versión del documento que se está actualizando)	Versión (Relacionar la última versión y código del documento que se está actualizando)	Descripción del Cambio
04/06/2015	Versión 1 - G1.MPA1.P4	Modificación en el texto (talento humano profesional local)
04/06/2015	Versión 1 - G1.MPA1.P4	Se elimina el anexo 2
13/04/2016	Versión 2 - G1.MPA1.P4	Se realiza la modificación del formato para Guías
13/04/2016	Versión 2 - G1.MPA1.P4	Introducción: Se modifica el texto
13/04/2016	Versión 2 - G1.MPA1.P4	Numeral 1 – Objetivo: Se ajusta el objetivo de la Guía

Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.





**PROCESO  
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

**GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE  
LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES**

G5.ABS

22/01/2020

Versión 3

Página 41 de  
41

13/04/2016	Versión 2 - G1.MPA1.P4	Numeral 2 – Alcance: Se ajuste el alcance de la Guía
13/04/2016	Versión 2 - G1.MPA1.P4	Numeral 3 – Definiciones: Se incluyen nuevas definiciones
13/04/2016	Versión 2 - G1.MPA1.P4	Numeral 4 - Se ajustan los textos de cada uno de los componentes del Desarrollo y se incluyen recomendaciones para facilitar el cumplimiento contractual
13/04/2016	Versión 2 - G1.MPA1.P4	INTRODUCCIÓN: Se incluye información del contexto general que justifica la estrategia.
13/04/2016	Versión 2 - G1.MPA1.P4	Numeral 3 – Se incluyen nuevas definiciones y se ajustan algunas de las anteriores
09/11/2016	Versión 1 – G5.ABS	INTRODUCCIÓN: Se incluye información del contexto general que justifica la estrategia.
09/11/2016	Versión 1 – G5.ABS	Numeral 3 – Se incluyen nuevas definiciones y se ajustan algunas de las anteriores
09/11/2016	Versión 1 – G5.ABS	Numeral 4 en adelante: se reorganiza la información y se precisa el papel de los distintos actores que intervienen en el desarrollo de la ECL
18/12/2018	Versión 2 – G5.ABS	Se agrega Tabla de Contenido
18/12/2018	Versión 2 – G5.ABS	Numeral 1: Se agrega Nota aclaratoria en la Introducción.
18/12/2018	Versión 2 – G5.ABS	Numeral 4: Se incluyen nuevas definiciones y se modifican otras.
18/12/2018	Versión 2 – G5.ABS	Numerales 5, 6, 7, 8, 9 y 10: Se reorganiza el contenido de la guía y se incluyen nuevos numerales.

**Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!**

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.