
	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 1 de 83

## TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN .....	3
2. OBJETIVO .....	3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	3
3. ALCANCE .....	4
4. DEFINICIONES .....	4
5. CONTEXTO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES .....	10
6. ¿QUÉ SON COMPRAS LOCALES?.....	14
7. ¿CÓMO DESARROLLAR LA ESTRATEGIA?.....	15
7.1. Adecuación de las minutas alimentarias y menús para programas misionales.....	16
7.2. Ajuste y armonización de documentos propios de los servicios institucionales ...	17
7.3. Ajuste y normalización de los modelos de abastecimiento alimentario misional .....	18
7.4. Ajuste de las minutas de los contratos, de acuerdo con el modelo de abastecimiento alimentario institucional.....	29
7.5. Contratos cuyo objeto se encuentre directamente relacionado con la prestación de servicios de alimentación, cafetería y aseo o la ejecución de programas y otras actividades de bienestar de la entidad.....	33
8. ZONAS GEOGRÁFICAS PARA LA COMPRA LOCAL DE ALIMENTOS .....	39
9. ACCIONES DE APOYO AL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS LEGALES DE COMPRAS PÚBLICAS LOCALES DE ALIMENTOS .....	42
9.1. Visibilización de la demanda de alimentos .....	42
9.2. Visibilización de la oferta local de alimentos .....	45
9.3. Encuentros de compras locales .....	46
10. ESTRATEGIAS COMPLEMENTARIAS .....	62
10.1. Agregación de la demanda para realizar compras locales eficientes .....	62
10.2. Agregación de oferta .....	65
10.3. Articulación interinstitucional. ....	66

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 2 de 83

11. RESPONSABILIDADES DE LOS ACTORES FRENTE A LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES.....	68
11.1. Responsabilidades de la Dirección de Abastecimiento .....	69
11.2. Responsabilidades de las áreas misionales y de apoyo .....	71
11.3. Responsabilidades de las Direcciones Regionales y de las áreas a cuyo cargo se ejecutan contratos que incluyan abastecimiento alimentario.....	71
11.4. Responsabilidades de los enlaces de compras locales en las regionales y áreas que ejecuten contratos con componente alimentario.....	72
11.5. Responsabilidades de los supervisores de los contratos .....	73
11.6. Responsabilidades de los contratistas del ICBF que adquieren alimentos o productos de origen agropecuario durante la ejecución de contratos de aporte y suministro. ....	75
12. MEDICIÓN DEL RESULTADO DE LA ESTRATEGIA:.....	76
13. SIGLAS Y ACRÓNIMOS.....	78
14. LISTADO DE ALIMENTOS PRIORIZADOS PARA COMPRA LOCAL.....	80
15. ANEXOS .....	83
16. DOCUMENTOS DE REFERENCIA .....	83
17. RELACIÓN DE FORMATOS.....	83
18. CONTROL DE CAMBIOS .....	83

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 3 de 83

## 1. INTRODUCCIÓN

La estrategia de compras locales del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF es impulsada a través de la Dirección de Abastecimiento, de acuerdo con lo establecido en el Decreto 1927 de 6 de septiembre de 2013, busca ***apoyar la dinamización de las economías locales a través de soluciones de abastecimiento alimentario, articuladas entre el ICBF, sus contratistas, los operadores de los programas y los pequeños productores agropecuarios, fortaleciendo la inclusión socioeconómica de familias, comunidades y emprendimientos locales para contribuir a la seguridad alimentaria y nutricional a partir de los ejes de disponibilidad, accesibilidad y consumo de los alimentos.***

Con el presente documento, se orientan las acciones para el cumplimiento de la Ley 2046 de 2020 “por la cual se establecen mecanismos para promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina familiar y comunitaria en los mercados de compras públicas de alimentos”, reglamentada por el Decreto 248 del 9 de marzo de 2021 y las demás normas que las adicionen, modifiquen o sustituyan.

La Guía identifica las bases metodológicas para implementar la estrategia facilitando la participación de productores nacionales, pequeños productores y productores de la agricultura campesina, familiar o comunitaria y sus organizaciones en el mercado de compras públicas de alimentos.


## 2. OBJETIVO

Establecer los criterios técnicos y la ruta de implementación de la estrategia de compras locales en el ICBF.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aportar los insumos técnicos y operativos para incorporar la estrategia de compras locales en los servicios misionales y de apoyo del ICBF.
- Brindar orientaciones técnicas a todos los actores involucrados en el desarrollo de la estrategia de compras locales del ICBF y el cumplimiento de las normas legales relacionadas.
- Realizar el seguimiento y verificación del cumplimiento de las obligaciones legales y contractuales para el análisis de la información y la toma de decisiones.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 4 de 83

### 3. ALCANCE

Establece las acciones y responsabilidades de los distintos actores en todos los niveles organizacionales del ICBF y de las entidades contratadas por este, obligadas a cumplir con las normas legales de compras públicas de alimentos en especial en lo relacionado con pequeños productores locales, productores de la agricultura campesina, familiar y comunitaria y sus organizaciones, a partir de los lineamientos, guías, instructivos, manuales operativos y términos contractuales, teniendo en cuenta el contexto sobre el cual se desarrolla la estrategia y su posterior aplicación en la derivación de las minutas patrón de alimentos establecidas por la Dirección de Nutrición.


Adicionalmente, identifica los ejes fundamentales para el desarrollo de esta estrategia y la articulación entre las dependencias de la entidad en el marco de los sistemas alimentarios sostenibles.

### 4. DEFINICIONES

- Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC):** Sistema de producción y organización gestionado y operado por mujeres, hombres, familias, y comunidades campesinas, indígenas, negras, afrodescendientes, raizales y palenqueras que conviven en los territorios rurales del país. En este sistema se desarrollan principalmente actividades de producción, transformación y comercialización de bienes y servicios agrícolas, pecuarios, pesqueros, acuícolas y silvícolas; que suelen complementarse con actividades no agropecuarias. Esta diversificación de actividades y medios de vida se realiza predominantemente mediante la gestión y el trabajo familiar, asociativo o comunitario, aunque también puede emplearse mano de obra contratada. El territorio y los actores que gestionan este sistema están estrechamente vinculados y evolucionan conjuntamente, combinando funciones económicas, sociales, ecológicas, políticas y culturales<sup>1</sup>.
- 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 o rueda de negocios, organizado por una o más entidades del Estado y entre ellas el ICBF.

<sup>1</sup> Ley 2046 de 2020.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 5 de 83


- **Alimentación con enfoque diferencial:** es aquella que busca cubrir las necesidades alimentarias de una población, con base en las características, el contexto económico, social y cultural de los territorios, las comunidades rurales y étnicas, teniendo en cuenta sus hábitos y tradiciones alimentarias.
- **Alimento:** Es todo producto natural o artificial, elaborado o no. Que ingerido aporta al organismo humano los nutrientes y la energía necesaria para el desarrollo de los procesos biológicos. Se entienden incluidas en la presente definición las bebidas no alcohólicas y aquellas sustancias con que se sazonan algunos comestibles y que se conocen con el nombre genérico de especias.<sup>2</sup>
- **Alimento de origen nacional:** es todo alimento fresco, seco, transformado, adecuado para el consumo humano, producido en el país con base en productos de origen agropecuario nacional.
- **Alimento no perecedero:** Es un alimento que no se daña fácilmente, ni se deteriora con el paso del tiempo o la influencia de las condiciones atmosféricas de humedad y temperatura. Su deterioro depende de otros factores como la contaminación repentina, el mal manejo, accidentes y demás condiciones que no son inherentes a la naturaleza del producto mismo.
- **Alimento perecedero:** El alimento que, en razón de su composición, características fisicoquímicas y biológicas, pueda experimentar alteración de diversa naturaleza en un tiempo determinado y que, por lo tanto, exige condiciones especiales de proceso, conservación, almacenamiento, transporte y expendio<sup>3</sup>.
- **Ámbito Geográfico para la Prestación del Servicio:** Marco territorial dentro del cual se presta el servicio contratado por el ICBF. Aplica para los contratos que contengan complementación alimentaria, dependiendo de la cobertura territorial contratada. El ámbito geográfico para la prestación del servicio, puede ser departamental si se desarrolla en uno o más municipios de un departamento, macrorregional si se desarrolla en una macrorregión o nacional si se desarrolla en todo el país o en un conjunto de departamentos que no conforman una macrorregión.

<sup>2</sup> Tomado textualmente de la Resolución 2674 de 2013 expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social.

<sup>3</sup> Resolución 2674 de 2013


*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 6 de 83

- **Ciclos de Menús:** Conjunto de menús diarios derivados de una minuta patrón que se establece para un número determinado de días y que se repite a lo largo de un período.
- **Circuitos Campesinos:** Son circuitos cortos de comercialización en los que la oferta está representada por campesinos productores o sus organizaciones formalizadas. Los mercados campesinos forman parte de este tipo de circuitos.
- **Circuitos cortos de comercialización:** Forma de comercio basada en la venta de productos frescos o de temporada, sin intermediario o reduciendo al mínimo la intermediación entre productores y consumidores.
- **Comercio justo:** Es aquel que favorece las redes y la organización de productores locales, permite valorar el trabajo y la protección del medioambiente y genera responsabilidad de los consumidores al momento de la compra, permitiendo relaciones más solidarias entre estos y los productores.
- **Demanda local de un alimento:** Es la cantidad total de un alimento determinado, que se requiere dentro de un ámbito geográfico para la prestación del servicio definido, en un determinado período de tiempo para cubrir las necesidades de la complementación alimentaria de todos los programas, servicios, convenios y/o acuerdos suscritos por el ICBF,
- **Demanda potencial de alimentos:** es un estimativo de las cantidades máximas de alimentos que pueden ser requeridos conjuntamente por todas las Entidades Administradoras de Servicios en un territorio, municipio, centro zonal o regional del ICBF, calculada con base en el número de cupos proyectados en las metas sociales y financieras de la entidad y las minutas patrón de alimentos.
- **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.
- **Economía Solidaria:** Sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por

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


	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 7 de 83

prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía.

- **Fábrica de alimentos:** Establecimiento en el cual se realiza una o varias operaciones tecnológicas, ordenadas e higiénicas, destinadas a fraccionar, elaborar, producir, transformar o envasar alimentos para el consumo humano.
- **Guía Alimentaria Basada en Alimentos (GABA).** Las Guías Alimentarias son un conjunto de planteamientos que brindan orientación a la población sobre el consumo de alimentos, con el fin de promover un completo bienestar nutricional. Son dinámicas, flexibles y temporales, toman en cuenta el patrón alimentario e indican los aspectos que deben ser modificados o reforzados.
- **Macrorregión:** Extensión geográfica compuesta por dos o más departamentos que conforman un territorio continuo. Este territorio se define por parte del ICBF con base en las características de sus programas y facilidades logísticas, entre otros criterios. Se exceptúa de esta continuidad al Departamento Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina.
- **Mercado de compras públicas de alimentos:** Es el mercado representado por el conjunto de entidades públicas, que demanda alimentos para atender sus necesidades institucionales, ya sea para cumplir con su misionalidad, para ejecutar acciones de apoyo a la misión, o para el cumplimiento de compromisos laborales y otros servicios de apoyo administrativo.
- **Mercados campesinos y comunitarios:** Esquemas de comercialización de bienes y servicios agropecuarios a nivel local, caracterizados por: (i) presencia y gestión de manera exclusiva o principal por parte de productores y organizaciones de agricultura campesina, familiar y comunitaria; (ii) ausencia o mínima intermediación (limitada a algunos productos no disponibles localmente); (iii) venta de productos frescos, de temporada y procesados; (iv) promoción de alimentos y productos propios del territorio; (v) búsqueda de un precio justo tanto para el productor como para el consumidor; (vi) fomento de la agricultura limpia o agroecológica. Estos esquemas de comercialización suelen operar en parques, escuelas y otro tipo de espacios públicos o comunitarios.
- **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

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




	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 8 de 83

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 o la ración para preparar.

- **Número de cupos del servicio:** Cantidad de beneficiarios que pueden ser atendidos en una unidad de servicio o dentro de la ejecución de un determinado contrato.
- **Número de beneficiarios o usuarios del servicio:** Cantidad de personas identificadas e individualizadas, atendidas en una unidad de servicio o dentro de la ejecución de un contrato.
- **Oferta Local de un alimento:** Es la cantidad total de un alimento determinado, que es producido y se encuentra disponible en un determinado período de tiempo, en una zona geográfica para la compra local de alimentos.
- **Pequeño productor:** Es un productor agropecuario que cumple con lo establecido por la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario, entidad que facultada por el Artículo 6º de la Ley 2071 de 2020 expidió la Resolución 7 de 2021 que lo define como la persona natural cuyos activos totales, no superen el valor equivalente a oncemil doscientas cincuenta (11.250) unidades de valor tributario (UVT) y cuyos ingresos anuales no excedan tres mil quinientas (3.500) UVT.
- **Productos agropecuarios:** Son aquellos productos cosechados, recolectados, seleccionados, lavados e incluso empacados, y aquellos que por sus características naturales conservan sus calidades aptas para la comercialización y el consumo durante un plazo inferior a 30 días, o que precisan condiciones de temperatura regulada, de comercialización y de transporte o que no son perecederos; así como aquellos cuya transformación alimenticia de diferentes niveles de complejidad que utilizan como insumo principal bienes agrícolas o pecuarios en fresco de origen nacional, entre los que se incluyen los productos que han sido objeto de procesos de post cosecha, como pelado, picado, despulpado o congelado, entre otros.
- **Productor ACFC:** Es un productor agropecuario cuyo sistema productivo corresponde a la ACFC.
- **Rueda de Negocios:** Es un mecanismo de gestión comercial mediante el cual se propician encuentros entre productores de bienes y servicios y personas o entidades

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



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 9 de 83


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 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<sup>4</sup>.
- **Soberanía alimentaria:** Es el derecho de un país a definir sus propias políticas y estrategias sustentables de producción, distribución y consumo de alimentos, que garanticen el derecho a la alimentación sana y nutritiva para toda la población, respetando sus propias culturas y la diversidad de los sistemas productivos, de comercialización y de gestión de los espacios rurales (Resolución 464 de 2017, MADR).
- **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).
- **Zonas más Afectadas por el Conflicto Armado (ZOMAC):** Es el conjunto de municipios que se han considerado como más afectados por el conflicto armado, definidos por el Decreto 1650 de 2017, o aquellas normas que lo sustituyan, modifiquen o complementen
- **Zona geográfica para la compra pública local de alimentos:** Es la extensión de territorio dentro de la cual son producidos, comercializados y consumidos alimentos primarios y transformados, provenientes de pequeños productores, agropecuarios y productores cuyos sistemas productivos pertenezcan a la Agricultura Campesina,

<sup>4</sup> Definición tomada del documento CONPES Social 113 de 2008

¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 10 de 83

Familiar y Comunitaria, o de sus organizaciones y destinados a los programas institucionales de los sujetos de que trata el artículo 3° de la Ley 2046 de 2020.

## 5. CONTEXTO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES

Desde su creación en 1968, el ICBF ha tenido un papel protagónico en la formulación e implementación de las políticas de alimentación y nutrición del país, responsabilidad que desde dos décadas atrás (a esa fecha) desarrollaba el Instituto Nacional de Nutrición. Actualmente este papel es refrendado (entre otros documentos normativos) en el marco de la Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional (CONPES 113 del 2008), en la participación de la Comisión Intersectorial de Seguridad Alimentaria y Nutricional CISAN (Decreto 2055 del 2009) y de la misión encomendada según el Decreto 987 del 2012, en donde el ICBF es el encargado de liderar la implementación de las políticas, planes, programas y proyectos relativos a la nutrición, definidos por el Departamento Administrativo para la Prosperidad Social y por las demás Entidades y organismos competentes.


De acuerdo con los datos resultantes del censo nacional agropecuario de 2014-2015 publicados por el DANE, y los resultados técnicos publicados por la Unidad de Planificación Rural Agropecuaria (UPRA) para este período, el 83 % de los predios con destinación agropecuaria, tienen un área inferior a 10Ha y sólo ocupaban el 5,95% del área total cultivada. También debe resaltarse que el 1,6% del área cultivada corresponde al 52,25% de los predios, con extensiones de menos de 2,5 Ha. Esto quiere decir, que la producción agrícola de alimentos se basa principalmente en microfundios y se realiza en predios de menos de tres hectáreas, trabajados por familias campesinas, pequeños agricultores y comunidades étnicas.<sup>5</sup>

Debido al fraccionamiento de los predios, la producción agrícola colombiana, que en las décadas de 1960 a 1980 se basaba en el minifundio (predios de más de una UAF), se basa hoy en el microfundio (predios de menos de una UAF). Este fenómeno hace que la actividad productora de alimentos sea cada día menos sostenible, pues resulta poco eficiente tener mano de obra dedicada a trabajar en áreas cada vez más pequeñas. Así,

<sup>5</sup>Cálculos propios basados en la información publicada en: [https://www.dane.gov.co/files/images/foros/foro-de-entrega-de-resultados-y-cierre-3-censo-nacional-agropecuario/CNA\\_Tomo2-Resultados.pdf](https://www.dane.gov.co/files/images/foros/foro-de-entrega-de-resultados-y-cierre-3-censo-nacional-agropecuario/CNA_Tomo2-Resultados.pdf) Y <https://www.upra.gov.co/documents/10184/23342/Proyectos+Distribuci%C3%B3n+de+la+Propiedad+de+la+propiedad.pdf/d78e382c-77ac-4d60-9cfd-da42fb5be8b9?version=1.0>

¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 11 de 83

un salario y una utilidad decentes deben ser obtenidas por el productor, a partir de un recurso cada vez más pequeño y mal distribuido: la tierra<sup>6</sup>.

La producción basada en el microfundio también se ve afectada por una menor especialización y menos eficiencia en los programas gubernamentales de capacitación, pues el campesino debe priorizar la producción de diversidad de alimentos para su propio sustento (los llamados productos de pan coger). Otro fenómeno que afecta la producción microfundista es la dispersión geográfica de los predios, acompañada del mal estado de la red terciaria de carreteras y la inexistencia de vías de penetración, situación que eleva los costos del acopio de pequeños volúmenes.

Aunado 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 comercialización tradicional imponen un precio que no siempre alcanza a cubrir los costos de producción.

La baja eficiencia en la producción agrícola y la ausencia de precios justos causa que muchos campesinos opten por desplazarse a las ciudades en busca de un mejor ingreso, otros han sido desplazados por la violencia y otros han convertido sus parcelas en hoteles y fincas de recreo (urbanización del campo), 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 y sostenible, prefieren migrar también a las ciudades para no verse atrapados en el círculo de pobreza en que se encontraron sus padres. Como resultado de esto, de no cambiarse esta situación, en un futuro próximo, en el campo colombiano no quedarán campesinos dedicados a la producción de alimentos.


De otra parte, entre el productor y el consumidor final existe una larga cadena de intermediarios, que en algunas veces puede llegar a tener hasta seis actores: un acopiador rural, un acopiador municipal o zonal, un transportador que no actúa solo como tal sino como intermediario, un mayorista en las centrales de abastos, un minorista y finalmente, un tendero. Este 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.

<sup>6</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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 12 de 83

- Se crea un alto diferencial de precios entre el pago hecho al productor y el cobrado al consumidor, en razón al gran número de intermediarios y la compensación de las pérdidas dentro de la cadena comercial, pues ellas se trasladan indefectiblemente al precio que paga el consumidor.
- Los bajos precios pagados al productor lo desincentivan hasta el punto en que muchas veces el producto se pierde sin ser cosechado.

El Instituto Colombiano de Bienestar Familiar- ICBF, comprometido con la Estrategia de Compras Locales, continúa generando espacios de encuentro entre los oferentes locales y la demanda institucional de bienes y servicios, para acortar las cadenas de abastecimiento de los programas institucionales, generando circuitos cortos de comercialización y estableciendo instrucciones y procedimientos que deben ser cumplidos por todos los actores institucionales que intervienen en el abastecimiento alimentario de la entidad..


El abastecimiento a través de circuitos cortos de comercialización y circuitos campesinos en la cadena de abastecimiento de los programas institucionales contribuye a viabilizar los desarrollos productivos locales, especialmente aquellos pertenecientes a la ACFC y abre la posibilidad de que el agro pueda convertirse en un buen negocio, con lo cual se puede recuperar la dinámica productiva de nuestro campo.

Al priorizar el consumo institucional de lo que se produce en cada comunidad, municipio, departamento o zona geográfica para la compra local de alimentos, 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.

En las bases del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2022-2026, se expresa que *“Colombia tiene altos niveles de inseguridad alimentaria y una dependencia significativa de importación de insumos agropecuarios. Es imperativo promover la producción local de alimentos e insumos, y fomentar los circuitos cortos de producción y distribución de alimentos para que toda su población tenga una alimentación suficiente, adecuada, sana e inocua que conlleven progresivamente a la soberanía alimentaria”* (subrayado fuera del texto original).

Entre los catalizadores que el PND 2022-2026 presenta, refiriéndose al acceso a los alimentos, expresa: “Para propender por el acceso, transitaremos hacia sistemas agroalimentarios sostenibles que incluyen el fortalecimiento de circuitos cortos de

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 13 de 83

producción y comercialización, encadenamientos productivos, servicios logísticos y transporte.”

En concordancia con lo expresado en las bases de este PND, la Ley 2046 de 2020, al crear mecanismos de participación de los pequeños productores agropecuarios, de productores de la agricultura campesina, familiar y comunitaria y de sus organizaciones en el mercado de compras públicas de alimentos, impulsa los circuitos cortos de comercialización a través de la compra pública.


Refiriéndose a las cadenas de suministro eficientes, digitales y tecnificadas para potenciar el campo colombiano, el PND 2022-2026 expresa que *“se impulsará el acceso a servicios logísticos eficientes para pequeños productores, y se mejorará su conexión directa con los consumidores finales a través de las tecnologías y la digitalización (Transformación de Seguridad Humana y Justicia Social)”*.

Igualmente, refiriéndose a las Guías Alimentarias Basadas en Alimentos (GABAS), el citado documento del PND manifiesta que *“se creará e implementará una estrategia para fortalecer las acciones de Educación Alimentaria y Nutricional en la oferta social en los diferentes entornos y momentos del curso de vida, y se reglamentará la publicidad de alimentos y bebidas para niñas, niños y adolescentes. La actualización de la ruta metodológica para que las minutas alimentarias se ajusten a los saberes territoriales y poblacionales y la compra local de alimentos, incluirá aspectos ambientales, nutricionales y dialogo científico”* (resaltado fuera del texto original). En línea con este planteamiento, se encuentra orientado el artículo 8° de la Ley 2046 de 2020,

En virtud del trabajo interinstitucional que comenzó a articularse en 2016 entre el ICBF, el Ministerio de Educación Nacional (MEN) y las Fuerzas Militares de Colombia como grandes demandantes de alimentos para la prestación de sus servicios y el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), la Agencia de Desarrollo Rural (ADR), la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias (UAEOS) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), entidades y agencias de cooperación, que apoyan e impulsan la actividad agrícola y la asociatividad, se fueron sumando otras entidades gubernamentales y entidades internacionales para desarrollar la Estrategia de Compras Públicas Locales tales como la Agencia de Renovación del Territorio -ART, Agencia de Reincorporación y Normalización -ARN-, la Consejería Presidencial para la Estabilización y Consolidación y la Unidad de Restitución de Tierras entre otras, las que brindan apoyo técnico y financiero a los emprendimiento agropecuarios, tales como Naciones Unidas Contra La Droga y el Delito -UNODC- y

¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 14 de 83

SENA, y las que realizan funciones de control y vigilancia sobre la producción agropecuaria y de alimentos para el consumo humano (ICA e INVIMA).

Este trabajo de articulación se ve ahora fortalecido al ser elevado por la Ley 2046 a una Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas de Alimentos en la que tienen asiento al máximo nivel gubernamental, los ministros y la alta dirección de las entidades que promueven y apoyan la oferta alimentaria nacional y la demanda pública de alimentos.

A raíz de la expedición de Ley 2046<sup>7</sup> la estrategia debió transformarse centrándose únicamente en el componente alimentario de sus servicios y actividades. Estas normas deben ser aplicadas siempre que por cualquier razón o circunstancia, la entidad requiera adquirir alimentos sin distinciones en cuanto a su naturaleza o destinación, apoyando la inclusión económica de pequeños productores, de Agricultores Campesinos, familiares o Comunitarios y de las organizaciones solidarias debidamente formalizadas y conformadas por estos, para facilitar su participación en mercados y cadenas de abastecimiento a los que tradicionalmente no han tenido acceso directo.

## 6. ¿QUÉ SON COMPRAS LOCALES?


Es la acción de adquirir sin intermediarios, uno o varios alimentos ofrecidos por pequeños productores agropecuarios y productores cuyos sistemas productivos pertenezcan a la ACFC, o de sus organizaciones legalmente constituidas, cuya actividad productiva se realice dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos definida en cada caso y que, cumpliendo con los requisitos sanitarios en materia de calidad e inocuidad, se encuentren inscritos y habilitados en el Sistema Público de Información Alimentaria de pequeños productores locales y de productores de la agricultura campesina, familiar y comunitaria y sus organizaciones, dispuesto por el artículo 11 de la ley 2046 de 2020 y, mientras este comienza a operar, que estén registrados en las bases de datos de las Secretarías de Agricultura o las entidades que hagan sus veces en los respectivos territorios que conforman la zona geográfica para la compra local de alimentos.

Adicionalmente, también se considera compra local la adquisición que se realice a los productores de alimentos de origen agrícola, transformados o adecuados para el consumo humano cumpliendo con la normatividad sanitaria vigente, cuyas materias primas hayan sido adquiridas a los pequeños productores, productores de la ACFC o sus

<sup>7</sup> “Por la cual se establecen mecanismos para promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina, familiar y comunitaria en los mercados de compras públicas de alimentos”.

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



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 15 de 83

organizaciones cuyos sistemas productivos se localicen en la zona geográfica para la compra local de alimentos definida en el respectivo contrato.

La compra pública local debe priorizar en primer lugar, la adquisición de los alimentos producidos en la misma vereda o municipio en que son consumidos, y en especial si el servicio se presta en un municipio ZOMAC, en segundo lugar, los alimentos producidos en las ZOMAC del mismo departamento en que se consumen, en tercer lugar, la adquisición de los alimentos producidos en el mismo departamento en que se consumen y finalmente, la compra de los producidos en la zona geográfica para la compra local de alimentos definida en el respectivo contrato o, en su defecto, en la que se define en la presente guía.

Cuando se suscriben contratos o convenios que incluyen la adquisición de alimentos destinados a ser consumidos en una macroregión, son locales los alimentos de origen agropecuario producidos en el territorio de la macroregión. Si los alimentos adquiridos serán consumidos en todo el país, se considera local todo producto de origen agropecuario nacional.

La compra pública local de alimentos de origen agropecuario puede ser directa o indirecta.

- Compra pública local directa de alimentos es la que, cumpliendo con la anterior definición, la realiza la entidad adquirente, de forma directa y sin ningún tipo de intermediación, a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones de economía solidaria legalmente constituidas, registradas en las bases de datos antes mencionadas.
- Compra pública local indirecta de alimentos es aquella que se realiza a través de la industria transformadora o adecuadora de alimentos o materias primas alimentarias, que a su vez ha adquirido directamente a los productores de que trata la Ley 2046, los productos agropecuarios para fabricarlas.

No es compra local la que se realiza a través de intermediarios, en cualquiera de sus modalidades.


## 7. ¿CÓMO DESARROLLAR LA ESTRATEGIA?

En todo proceso de contratación que desarrolle el ICBF, que contemple o requiera la adquisición y suministro de alimentos, independiente del modelo de abastecimiento o la destinación de estos, se debe tener en cuenta que:

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 16 de 83

- a. Debe darse cumplimiento a lo establecido en el artículo 2.20.1.1.4. del Decreto 1071 de 2015, adicionado por el Decreto 248 de 2021, solicitando presentar una o varias promesas de contratos de proveeduría, que cumplan con los requisitos establecidos en esta norma y aquellas que lo complementen o modifiquen. La minuta de estos contratos de proveeduría será la que establezca la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas Locales de Alimentos, como modelo estandarizado para todas las entidades del Estado, o en su defecto, la que disponga el ICBF a través de la Dirección de Contratación.
- b. Se debe dar cumplimiento a lo establecido en los artículos 2.20.1.2.1 del citado Decreto, cuando se trate de las modalidades de selección previstas en el artículo 2° de la Ley 1150 de 2007, en las que se otorguen puntajes a los oferentes dentro de sus procedimientos, cuando los oferentes presenten una o más promesas de contratos de proveeduría suscritos con productores agropecuarios nacionales.
- c. Se debe dar cumplimiento a lo establecido en los artículos 2.20.1.2.3 del citado Decreto, cuando se trate de las modalidades de selección previstas en el artículo 2° de la Ley 1150 de 2007, en las que se otorguen puntajes a los oferentes dentro de sus procedimientos, cuando los oferentes presenten una o más promesas de contratos de proveeduría, comprometiéndose con la entidad a adquirir productos provenientes de pequeños productores locales o productores locales de la Agricultura Campesina, Familiar o Comunitaria y/o sus organizaciones, en una proporción mayor al mínimo exigido por la entidad contratante.


Se exceptúan, los contratos para la modalidad de Hogares Sustitutos, teniendo en cuenta que la madre sustituta recibe unos recursos económicos que cubren la atención de todas las necesidades primarias de los beneficiarios, que el número de beneficiarios (entre uno y tres) que puede ser atendido por una madre sustituta es muy reducido y que los alimentos que esta adquiere se compran para toda su familia, incluidos los beneficiarios del ICBF y que resultaría para esta madre una carga gravosa, el tener que recurrir a la búsqueda de pequeños productores o ACFC para adquirir al menos el 30% de los alimentos destinados a los beneficiarios.

### **7.1. Adecuación de las minutas alimentarias y menús para programas misionales**

Para el cumplimiento de la ley 2046 de 2020 y de la estrategia de compras locales del ICBF, la Dirección de Nutrición imparte las orientaciones para el desarrollo del

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 17 de 83

componente de alimentación y nutrición de los programas y servicios misionales, a través de la guía técnica del componente de alimentación y nutrición.

En lo referente a las fichas técnicas de los alimentos procesados, el ICBF debe adoptar aquellas que se establezcan en el marco de la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas de Alimentos creada por la Ley 2046 de 2020, de acuerdo con las condiciones de los servicios misionales o de apoyo según corresponda. Sólo se tendrán en cuenta aquellas fichas técnicas de alimentos que correspondan a aquellos contemplados en las Guías Alimentarias Basadas en Alimentos – GABA, para la población colombiana. Hasta tanto sean elaboradas y publicadas las fichas técnicas de alimentos por parte de la instancia competente, se deberá cumplir con las establecidas por el ICBF.


Cuando se trate de la producción de alimentos de alto valor nutricional, las fichas técnicas de las materias primas cumplirán con los requisitos establecidos por la Dirección de Nutrición del ICBF.

## **7.2. Ajuste y armonización de documentos propios de los servicios institucionales**

Corresponderá a las Direcciones Misionales y de apoyo del ICBF, en el marco de sus funciones y competencias ajustar y armonizar los lineamientos, manuales operativos, guías, guía de supervisión o de interventoría, procesos y procedimientos, así como las minutas contractuales dependiendo de la tipología contractual utilizada desde la entidad, y demás documentación institucional que regulen la prestación de servicios institucionales en donde se encuentre alguna regulación alusiva al proceso de adquisición y suministro de alimentos y su interventoría (cuando aplique), cualquiera sea su denominación o tiempos de consumo (raciones preparadas, raciones para preparar o ración industrializada), de forma tal que en ello se visibilice y se haga obligatorio el cumplimiento de lo dispuesto en la presente Guía Orientadora.

**Nota:** Frente al ajuste que trata la presente Guía Orientadora con relación a los contratos de aporte y/o convenios que contemplen la prestación del Servicio Público de Bienestar Familiar indistintamente a la modalidad de atención y área misional de la cual dependa (n) el (los) servicio (s), aplicará para los actos jurídicos que se suscriban y cumplan con los requisitos de legalización después de surtida su publicación oficial. Por tal razón, con relación a los contratos de aporte y/o convenios que se encuentren en ejecución al momento de la adopción del presente documento, sus condiciones y cláusulas contractuales relacionadas con la estrategia de compras locales, se mantendrán

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 18 de 83

incólumes y continuarán ejecutándose acorde a las condiciones técnicas existentes y aplicables al momento de su celebración.

### **7.3. Ajuste y normalización de los modelos de abastecimiento alimentario misional**

De acuerdo con el artículo 7 de la Ley 2046 de 2020, el ICBF como entidad pública debe disponer un porcentaje mínimo del 30% del valor total de los recursos del presupuesto destinado a la compra de alimentos para adquirir localmente alimentos comprados a pequeños productores locales y/o a productores de la Agricultura Campesina, Familiar o Comunitaria local y sus organizaciones.


De la misma forma, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 3° de la misma Ley, las entidades privadas que manejen recursos públicos y operen en el territorio nacional, que demanden de forma directa o a través de interpuesta persona, alimentos para el abastecimiento y para suministro de productos de origen agropecuario, tienen la obligación de dar cumplimiento a lo dispuesto en esta norma, por lo que corresponde al ICBF hacer que todos y cada uno de sus contratistas que operen servicios en los que se adquieran y suministren alimentos, le den cumplimiento.

En este sentido, los diferentes modelos de abastecimiento alimentario institucional que operen en el ICBF deben reconocer las directrices establecidas por la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas Locales de Alimentos y la reglamentación de la Ley 2046 del 2020, para su debida aplicación y cumplimiento.

Así mismo, el ICBF por medio del comité para la implementación de las normas de compras públicas locales de alimentos creado mediante Resolución 6314 del 30 de noviembre del 2020 definirá y ajustará los procedimientos que orientarán la aplicación de la mencionada Ley, considerando el marco institucional, misional y de servicios, así como, los diferentes entornos territoriales en los cuales sea aplicable la norma.

La comisión técnica creada mediante el Acta N°1 del Comité Técnico para la Implementación de las normas de compras públicas de alimentos, establecido mediante la Resolución 6314 de noviembre 30 de 2020 se encargará de adelantar mesas de trabajo con las diferentes áreas misionales, con el fin de concertar el aporte de cada dependencia al cumplimiento de la mencionada Ley. Para ello, cada dirección misional deberá presentar un documento con el análisis del proceso de abastecimiento que se encuentra operando, establecer criterios que puedan ser objeto de aplicación de la Ley 2046 del 2020 y verificar si el proceso establecido ya cumple con los criterios.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 19 de 83

Dicho proceso de concertación debe ser adelantado durante cada vigencia, y la comisión técnica será la responsable de establecer el formato del documento a presentar por cada misional, así como el cronograma de las mesas de trabajo. En todo caso, el cronograma debe articularse con los tiempos de la entidad para la estructuración de cada anteproyecto de inversión, así como con la asignación de la cuota de inversión por parte de Ministerio de Hacienda y Crédito Público, insumos necesarios para la correcta proyección de las metas.

Además de lo anterior, se deben establecer mecanismos de verificación que generen certidumbre sobre la provisión suficiente en cantidad y de calidad de los alimentos o materias primas requeridas, cumpliendo con los estándares y especificaciones técnicas que garantizan su objeto, teniendo en cuenta criterios logísticos, financieros y técnicos definidos, sin detrimento del cumplimiento de las metas de cobertura previamente definidas en la contratación.

Todas las raciones que hacen parte de la complementación alimentaria y nutricional de los servicios del ICBF, deben cumplir con el aporte nutricional y los grupos de alimentos establecidos en la minuta patrón de alimentos, las cuales se diseñan acorde con las características de la población sujeto de atención, el objetivo del programa o servicio, el porcentaje de aporte nutricional establecido a cubrir, las orientaciones de las GABA para la población colombiana y la garantía al respeto de las costumbres y hábitos alimentarios de la región.


En concordancia con la información disponible en el momento de la formalización de la presente Guía y lo definido en la Ley 2046 del 2020 y el Decreto 248 del 2021, el ICBF reconoce dentro de la operación los siguientes modelos que serán adoptados:

**7.3.1. Compra centralizada:** es aquella en la que el ICBF puede llegar a comprar directamente alimentos frescos, secos, preparados o procesados, cuyos proveedores son contratados mediante un proceso de selección puntuable, acorde con la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y las demás normas que las reglamenten, modifiquen o complementen. Este modelo se puede implementar en los siguientes casos:

- i. Adquisición de materias primas para la elaboración de cualquier tipo de alimentos.
- ii. Contratación para compra de alimentos procesados, ya sean estos producidos para el comercio regular o fabricados especialmente para el ICBF o destinados a atender convenios especiales que establezca la Dirección General del ICBF.

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

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

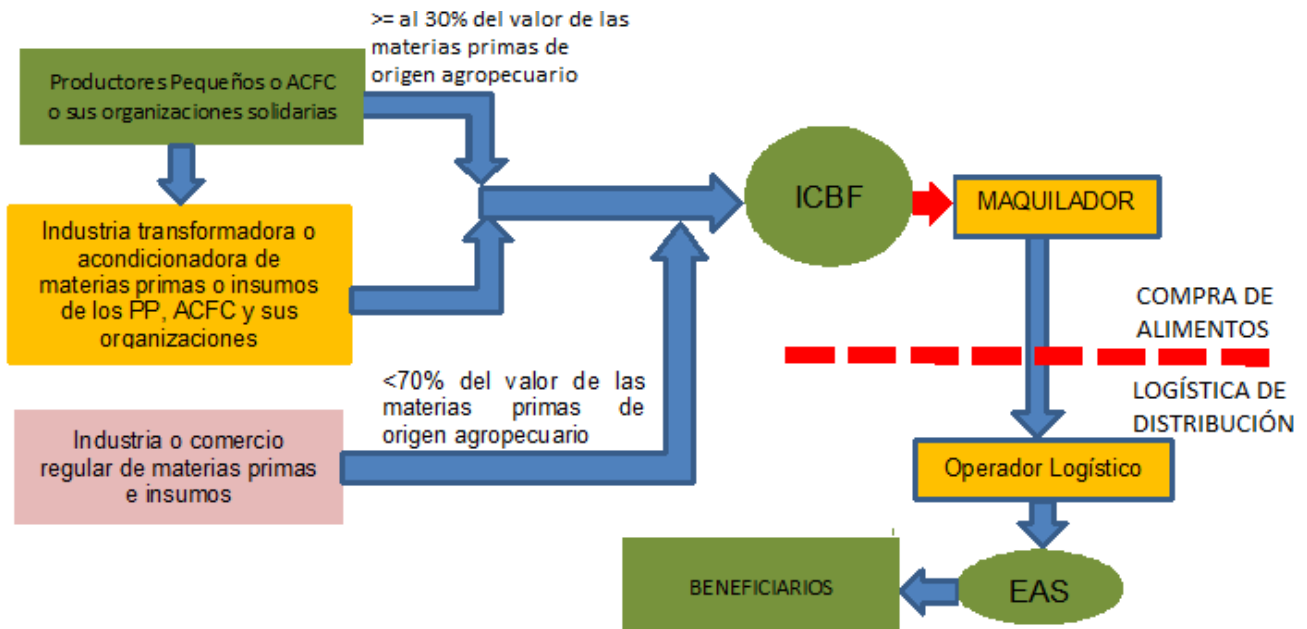
	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 20 de 83

iii. Contratación para adquirir alimentos frescos o secos para ser distribuidos entre los beneficiarios de programas institucionales o con destino a atender convenios especiales que establezca la Dirección General del ICBF.

Estos casos se detallan a continuación.

Si el ICBF decide adquirir materias primas de origen agropecuario para producir alimentos bajo formulaciones propias, contratando su fabricación con un tercero, se aplica el modelo de compra que muestra el Gráfico N° 1.

**GRÁFICO N°1: COMPRA CENTRALIZADA DE MATERIAS PRIMAS PARA PRODUCIR ALIMENTOS**




Fuente: Comisión técnica para la implementación de las normas de compras públicas locales de alimentos

En este modelo de compra centralizada, la compra local a pequeños productores, productores de la ACFC o sus organizaciones se presentará en la adquisición de las materias primas, en cuyo proceso de compra deberá tenerse en cuenta el cumplimiento tanto a la Ley 2046 como al artículo 229 de la Ley 1955 de 2019. Los posibles caminos para cumplir con las normas se basarán en los estudios de costos que soporten la compra de materias primas y los servicios de fabricación, incluidos los insumos utilizados para ella. El costo total de las materias primas de origen agropecuario, establecido en los

¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 21 de 83

estudios de costos, ajustado con base en las fórmulas de reajuste de precios establecidas en el contrato, será el costo de referencia que se utilice como base de cálculo sobre la cual se establecerá el porcentaje de compra local.

Además del cumplimiento de los requisitos técnicos y condiciones de calidad e inocuidad requeridos, los requisitos mínimos que deben incluirse en el proceso contractual, a partir de los pliegos de condiciones y en los contratos son los siguientes:

- a. Cuando se realiza la compra local centralizada directa, en los estudios previos y pliegos de condiciones deberá exigirse como requisitos habilitantes:
  - i. Que el oferente se encuentre registrado en las bases de datos de pequeños productores agropecuarios, agricultores campesinos familiares o comunitarios u organizaciones solidarias de estos productores, en los términos establecidos en el artículo 2.20.1.1.2 del Decreto 1071 de 2015, adicionado mediante Decreto 248 de 2021, o que, cuando se trate de un producto transformado o adecuado para el consumo humano, demuestre que las materias primas con las que se elaboró el producto son adquiridas a los productores de que trata la Ley 2046 de 2020 cuyo sistema productivo se encuentre localizado en la zona geográfica para la compra local de alimentos que se defina por parte de la entidad.
  - ii. Que en el registro citado en el numeral anterior conste que es productor del alimento que oferta o, si se trata de una organización de productores, que el producto ofertado es producido por uno o más de sus asociados.
  - iii. Que el oferente produzca los alimentos dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos.
  - iv. Que el oferente cuente con Registro Único Tributario (RUT) o Número de Identificación Tributaria (NIT) y, si se trata de una persona perteneciente al régimen responsable del IVA, que esté en capacidad de emitir factura electrónica en cumplimiento de las normas emitidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN.
- b. Cuando se trate de compra local centralizada indirecta, en los estudios previos y pliegos de condiciones debe quedar establecido que:
  - i. El oferente debe comprometerse a comprar localmente a pequeños productores, ACFC o sus organizaciones de economía solidaria, los insumos o productos agropecuarios primarios requeridos para la fabricación del producto

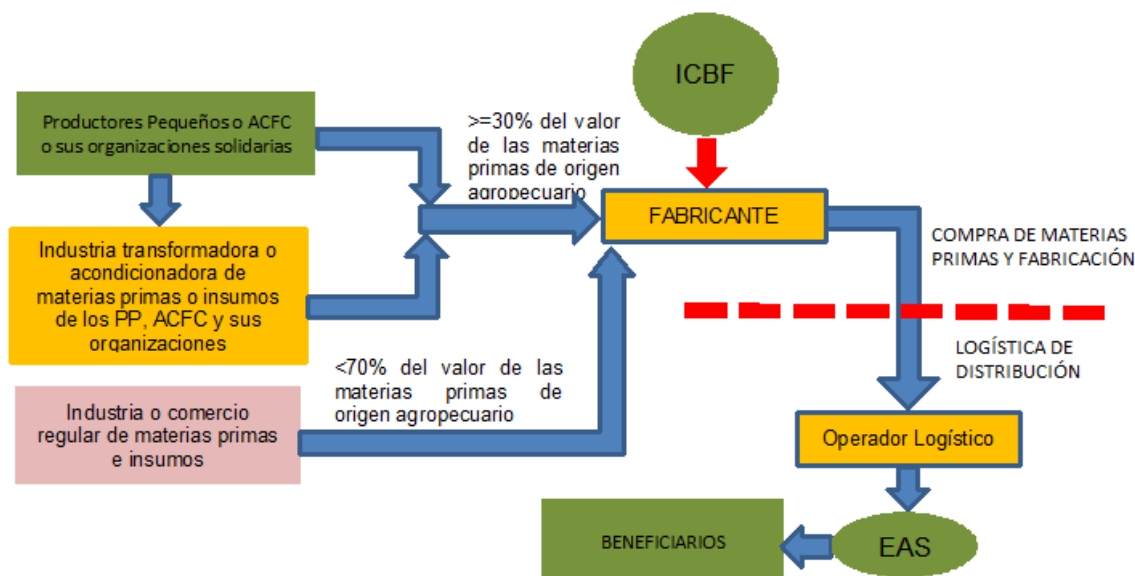
*¡Antes de imprimir este documento... piense en el medio ambiente!*



- ofertado, que representen al menos el 30% del valor del suministro de los alimentos de origen agropecuario contratados.
- ii. Presentar un plan de abastecimiento que identifique los productores que le proveerán los productos primarios. Este plan de abastecimiento deberá estar soportado con promesas de contratos de proveeduría suscritos con productores que cumplan con los requisitos establecidos en el literal (a) del presente aparte de la guía, de acuerdo con lo establecido en el artículo 2.20.1.1.4. del Decreto 1071 de 2015, adicionado según Decreto 248 de 2021.
  - iii. El monto total de las promesas de contratos de proveeduría que soportan el plan de abastecimiento deberá equivaler al 100% del valor de los productos agropecuarios que se oferta comprar localmente, conforme con la normatividad vigente.
  - iv. Durante la ejecución del contrato deberá reportar mensualmente las compras locales de productos agropecuarios primarios, haciendo uso de los formatos o instrumentos que establezca el ICBF, acompañando cada reporte por las facturas o documentos equivalentes a facturas expedidos por los productores de que trata la Ley 2046 de 2020.

El segundo caso del modelo de compra centralizada se esquematiza en el Gráfico N°2.


**GRÁFICO N°2: COMPRA CENTRALIZADA DE ALIMENTOS PROCESADOS O FABRICADOS ESPECIALMENTE PARA EL ICBF**



Fuente: Comisión técnica para la implementación de las normas de compras públicas locales de alimentos

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



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 23 de 83


Este caso se presenta cuando el ICBF adquiere alimentos como producto terminado, ya sea que estos se fabriquen exclusivamente para la entidad, o que correspondan a una línea comercial del productor.

En este segundo caso de compra centralizada el contrato debe obligar al productor a adquirir directa o indirectamente, materias primas e insumos de origen agropecuario obtenidos a partir de lo producido por pequeños productores, productores de la ACFC o sus organizaciones solidarias, en una proporción mayor o igual al 30% exigido por la Ley 2046. Este porcentaje será medido con base en el valor total de las materias primas de origen agropecuario puestas en la planta de producción del fabricante contratado por el ICBF, incluido el valor agregado por el acondicionador o transformador del producto primario, cuando este sea el caso.

Para los dos casos antes planteados, en el proceso de contratación se debe tener en cuenta que:

- i. Los contratos de suministro deben obligar a los proveedores a reportar mensualmente las compras locales directas o indirectas y soportar tales reportes con la entrega de copia de las facturas o documentos soporte de compra, expedidos por los productores de que trata la Ley 2046. El reporte mensual debe hacerse usando el *“Formato de seguimiento compras locales – F1.G5.ABS”* establecido por el ICBF para tal efecto.
- ii. En cumplimiento de lo establecido en el artículo 2.20.1.1.4. del Decreto 1071 de 2015, adicionado mediante Decreto 248 de 2021, el contratista seleccionado deberá presentar un programa de abastecimiento soportado por promesas de contratos de proveeduría suscritos con estos productores o con industrias transformadoras que, a su vez deben entregar su propio programa de abastecimiento debidamente soportado por tales promesas de contratos.
- iii. De acuerdo con lo establecido en el artículo 2.20.1.2.1. del Decreto 1071 de 2015, adicionado mediante Decreto 248 de 2021, en el proceso de selección del proveedor, se deberán otorgar puntajes adicionales, equivalentes al 6% de los puntos asignables dentro de la calificación de las ofertas, a aquellos oferentes que presenten promesas de contratos de proveeduría suscritos con productores nacionales que se encuentren a paz y salvo por concepto de cuotas parafiscales, condición que será probada allegando los documentos establecidos en este

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 24 de 83

artículo. Lo anterior, de conformidad con lo establecido en los procedimientos administrativos de selección.


- iv. De acuerdo con lo establecido en el artículo 2.20.1.2.1. del Decreto 1071 de 2015, adicionado mediante Decreto 248 de 2021, en el proceso de selección del proveedor, se deberán otorgar puntajes adicionales, equivalentes al 6% de los puntos asignables dentro de la calificación de las ofertas, cuando el oferente es directamente un pequeño productor, un productor de la ACFC o una organización de estos. Lo anterior, de conformidad con lo establecido en los procedimientos administrativos de selección.
- v. Sin perjuicio de los puntajes de que tratan los dos numerales precedentes, durante el proceso de selección del proveedor, se otorgará de forma proporcional, un 10% de los puntos asignables dentro del proceso, a los oferentes que se comprometan a adquirir un porcentaje mayor al mínimo exigido por la entidad, de materias primas de origen agropecuario local, cuyo producto primario sea adquirido a pequeños productores, ACFC o sus organizaciones, de acuerdo con lo establecido por la Ley 2046 de 2020 y en el artículo 2.20.1.2.3. del Decreto 1071 de 2015, adicionado por el Decreto 248 de 2021, según como se establezca en los procedimientos administrativos de selección.
- vi. De acuerdo con lo dispuesto en el segundo inciso del literal (b) del artículo 7° de la Ley 2046, el puntaje obtenido por los oferentes en virtud del porcentaje de compras públicas locales a pequeños productores agropecuarios y/o a productores de la Agricultura Campesina, Familiar o Comunitaria y sus organizaciones a que se comprometen será tenido en cuenta como factor de desempate entre propuestas que obtengan el mismo puntaje total de calificación.

Los porcentajes de compra local se calcularán con base en el total de las materias primas de origen agropecuario que se adquieran para producir el alimento, y los valores de compra evidenciados en las facturas o documentos equivalentes a factura expedidos por los productores de que trata esta guía o las industrias acondicionadoras o transformadoras, según sea el caso.

Cuando la materia prima sea un producto agropecuario comprado directamente a los productores antes mencionados, el valor de la compra deberá ser pagado de estricto y riguroso contado.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 25 de 83

Además de la obligación de cumplir con el porcentaje de compra local ofertado, el contrato que se suscriba debe contener las siguientes obligaciones:


- a. Reportar mensualmente las compras locales hechas directamente a pequeños productores, ACFC o sus organizaciones, adjuntando los soportes de compra (factura o documento equivalente) y constancia de pago expedida por el productor agropecuario.
- b. Reportar mensualmente las compras realizadas a la industria transformadora o adecuadora que le provea las materias primas, adjuntando los siguientes documentos:
  - i. Copia de la factura expedida por la industria proveedora.
  - ii. Copia de las facturas o documentos equivalentes expedidos por pequeños productores, ACFC o sus organizaciones, a nombre de la industria proveedora.
  - iii. Constancia de pago de las compras hechas por la industria proveedora a los productores agropecuarios, expedida por estos últimos.

En cualquiera circunstancia, los reportes se realizarán utilizando el Formato F1.G5.ABS establecido por la entidad.

Existe un tercer caso de compra centralizada, similar al segundo. En este se considera la posibilidad de que el ICBF compre directamente a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones, parte de los alimentos, listos para ser distribuidos. Para este tercer caso, cuando se trate de productos industrializados se procederá de acuerdo con el segundo caso presentado anteriormente y cuando se trate de productos frescos o mínimamente procesados que se adquieran directamente a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones, estos deberán ser pagados de contado, aplicando los mecanismos que para tal efecto establezca la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas de Alimentos creada por la Ley 2046 de 2020.

En todos los casos, se reitera que la compra local de productos agropecuarios, para ser aceptada como tal, deberá hacerse a los productores registrados en las bases de datos de pequeños productores, ACFC y sus organizaciones de economía solidaria.

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

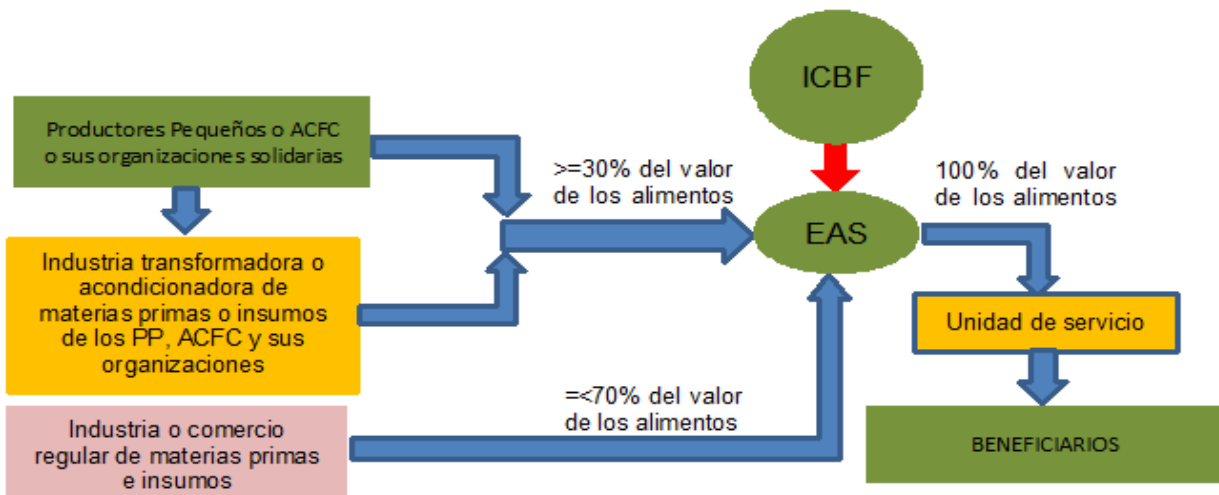
	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 26 de 83

**7.3.2. Compra tercerizada.** Es aquella en la cual el ICBF, suscribe un contrato con una entidad entre cuyas obligaciones se encuentra la de adquirir alimentos con destino a los programas misionales del ICBF, según el cual la EAS se encarga de adquirir los alimentos y distribuirlos o suministrarlos a los beneficiarios. De acuerdo con la naturaleza del servicio, este modelo puede ejecutarse en tres casos, que se detallan a continuación.

Este modelo de abastecimiento debe responder al esquema presentado en el gráfico N°3 según el cual, la EAS debe adquirir los alimentos con que va a dar cumplimiento a la obligación establecida por la Ley 2046 de 2020, directamente a los productores agropecuarios o a la industria, sin recurrir a ningún tipo de intermediario.

En este caso, el valor que se tendrá en cuenta para calcular el porcentaje de compra de los alimentos a los pequeños productores agropecuarios, de la ACFC o sus organizaciones solidarias, será el valor de los productos adecuados o transformados por la industria, puestos en el lugar de entrega pactado entre la EAS y el productor.

**GRÁFICO N°3: COMPRA TERCERIZADA PARA RACIÓN PREPARADA**




Fuente: Comisión técnica para la implementación de las normas de compras públicas locales de alimentos

El Gráfico N°4 esquematiza otro caso de compra tercerizada para ración preparada. Esta variante puede ser utilizada únicamente en aquellos casos en que el servicio contratado no contempla la vinculación de personal encargado de preparar y manipular alimentos,

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

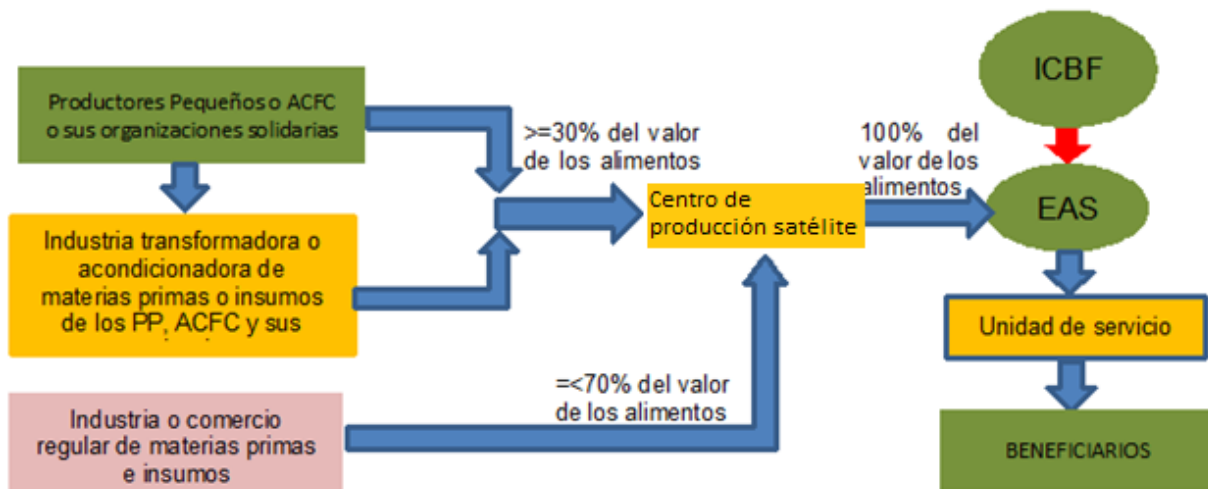
Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA.

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 27 de 83

dado que son servicios que se prestan de manera contingente, los beneficiarios son atendidos por cortos períodos de tiempo y las unidades de servicio tienen bajos niveles de ocupación, condiciones que no hacen recomendable la contratación permanente de este personal y la existencia de una infraestructura para la preparación de los alimentos. Estos casos se presentan con frecuencia en los programas y servicios de protección, tales como los centros de emergencia, hogares de paso, casa de acogida y casa de protección entre otros.

Para estos servicios, el contrato que se suscriba debe incluir la autorización para contratar con terceros los servicios de alimentación, bajo el sistema de centro de producción satélite que prevé la Guía Técnica del Componente de Alimentación y Nutrición vigente. En este caso, la obligación de comprar al menos el 30% del valor de los alimentos, a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones se transfiere al tercero, quien debe reportar estas compras adjuntando las facturas, documentos equivalentes a facturas o soportes electrónicos de compra a no obligados a facturar. En este caso, el valor de los alimentos comprados a los pequeños productores agropecuarios, de la ACFC o sus organizaciones y el valor de los productos de este mismo origen, transformados por la industria, será el costo de los mismos puestos en el establecimiento del centro de producción satélite que preste los servicios de preparación de los alimentos y el valor de referencia para calcular el porcentaje será el cobrado por el tercero a la EAS por las raciones preparadas.

**GRÁFICO N°4: COMPRA TERCERIZADA PARA RACIÓN PREPARADA SUBCONTRATADA**



Fuente: Comisión técnica para la implementación de las normas de compras públicas locales de alimentos

¡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

16/06/2023

Versión 4

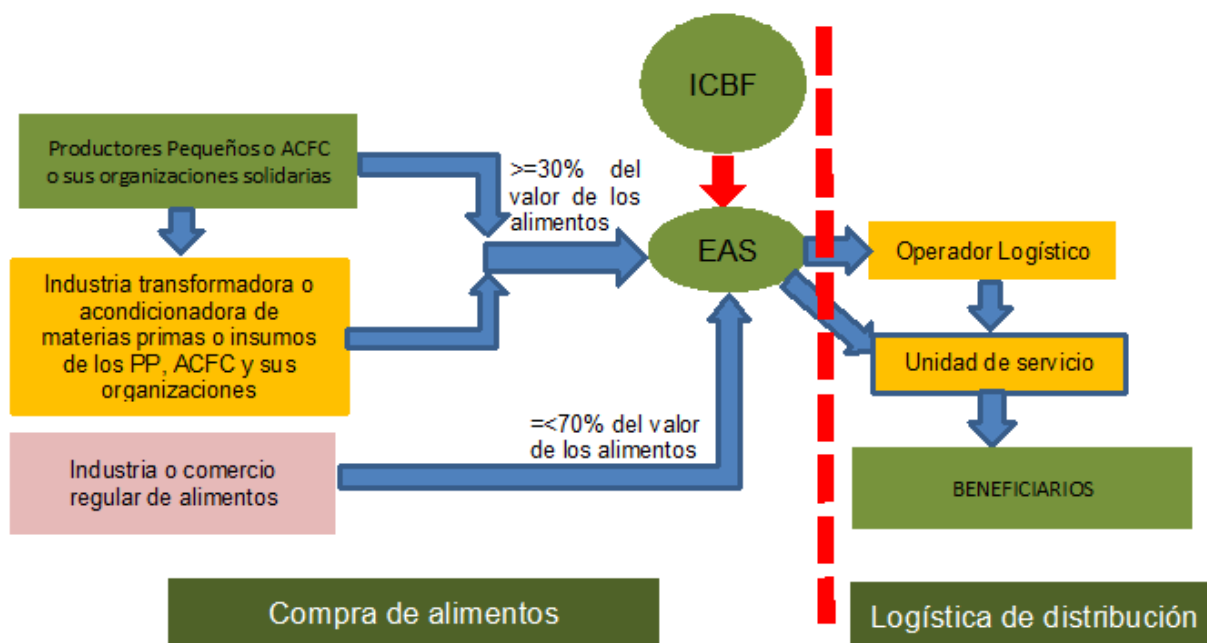
Página 28 de  
83

El tercer caso de compra tercerizada se esquematiza en el gráfico N°5, el cual debe utilizarse cuando se contrata con una EAS, la entrega de raciones para preparar en los domicilios de los beneficiarios, también llamados RPP.

En este caso, la EAS puede subcontratar los servicios de un operador logístico que se encargue de aspectos tales como la recepción de alimentos de manos de los productores, el control de calidad de los mismos, el almacenamiento y custodia de los productos, el armado de paquetes y su transporte y distribución hasta las unidades de servicio o a los beneficiarios según sea el caso, sin que cese la responsabilidad de la EAS de garantizar la calidad e inocuidad de los alimentos, así como su correcta manipulación y almacenamiento.

La EAS no podrá delegar en terceros la compra de alimentos. A pesar de la autorización para subcontratar los servicios logísticos antes mencionados, la responsabilidad ante el ICBF por la realización de todo lo subcontratado, seguirá siendo de la EAS o el contratista.


GRÁFICO N°5: COMPRA DE RACIONES PARA PREPARAR



¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 29 de 83

#### **7.4. Ajuste de las minutas de los contratos, de acuerdo con el modelo de abastecimiento alimentario institucional**

Para todos los casos de compra tercerizada de alimentos, salvo los relacionados con el modelo esquematizado en el Gráfico N°4, los contratistas del ICBF que adquieran y entreguen alimentos están obligados a:


**7.4.1. Derivación de minutas.** Esta actividad se realizará de acuerdo con lo establecido en los manuales operativos y lineamientos de cada modalidad de atención, considerando los alimentos de origen agropecuario producidos por pequeños productores, ACFC o sus organizaciones, en la zona geográfica para la compra local de alimentos definida en el contrato o, en su defecto, en la presente guía. Estos alimentos pueden ser identificados a partir de las bases de datos de productores suministradas por las Secretarías de Agricultura, Desarrollo Económico o las entidades que hagan sus veces y de los que se registren en el sistema de información dispuesto en el Artículo 11 de la Ley 2046 de 2020.

**7.4.2. Programa de selección y evaluación de proveedores.** Esta actividad se realizará de acuerdo con lo establecido en los manuales operativos y lineamientos de cada modalidad de atención, presentando un plan de proveedores de alimentos, en el que se identifiquen los proveedores que serán utilizados para adquirirlos. Este plan debe incluir pequeños productores, ACFC o sus organizaciones solidarias e industrias que adquieran sus productos primarios para transformarlos.

Los pequeños productores y los productores de la ACFC y sus organizaciones a quienes debe realizarse la compra para dar cumplimiento a la Ley 2046, serán los que se encuentren registrados en las bases de datos del sistema de información desarrollado por el Gobierno Nacional en cumplimiento del Artículo 11 de la Ley 2046 de 2020, cuya actividad productiva se realice dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos definida en el contrato. Mientras el sistema de información aquí mencionado no sea implementado, los productores a los que debe realizarse esta compra serán los registrados en las bases de datos de las Secretarías de Agricultura Departamentales o las entidades que hagan sus veces y en las bases de datos obtenidas por el ICBF a través de la gestión interinstitucional y registro para la participación en ruedas de negocios. Las bases de datos de las Secretarías de Agricultura o las entidades que hacen sus veces deberán ser solicitadas a dichos entes por parte de los contratistas.

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




	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 30 de 83

**7.4.3. Mínimo porcentaje de compra local.** En cumplimiento de la Ley 2046 de 2020, de los recursos destinados a la compra de alimentos que sean ejecutados cada mes, el contratista debe invertir al menos el 30%, en adquirir productos de origen agropecuario, directamente a los pequeños productores (PP), productores de la Agricultura Campesina, Familiar o Comunitaria (ACFC) y sus organizaciones, priorizando los alimentos contenidos en el APENDICE- LISTADO DE ALIMENTOS PRIORIZADOS PARA COMPRA LOCAL, lo anterior sin perjuicio de la calidad e inocuidad de los alimentos y la prestación del servicio.

Cuando no sea posible cumplir con el porcentaje de compra local de alimentos, en los términos antes previstos, la EAS procederá de la siguiente forma:

- 1) Envió a la Secretaría Técnica de la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas Locales de Alimentos, una lista de los productos locales que está interesada en comprar, solicitando que identifiquen a los productores no locales a quienes pueden adquirirse los productos para dar cumplimiento a la Ley 2046 y subsidiariamente, que se certifique la inexistencia local de los productos requeridos.
- 2) En caso de agotamiento de las alternativas basadas en las certificaciones obtenidas en el numeral anterior, sin alcanzar a cumplir el porcentaje exigido, ya sea por inexistencia total o parcial de proveedores de los alimentos requeridos o porque el valor de la oferta presentada por los PP, ACFC o sus organizaciones excede el rango de precios publicado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) a través del Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario (SIPSA), el contratista lo hará saber al supervisor o al interventor del contrato mediante comunicación escrita y allegando los siguientes documentos que prueben esta situación:
  - i. Copia de la certificación expedida por la o las Secretarías de Agricultura Departamental o entidades que hagan sus veces.
  - ii. Certificación expedida por los productores identificados por las entidades de gobierno en la que conste la inexistencia del producto y, en caso de que este exista, pero exceda los rangos de precio antes referenciados, enviará la respectiva cotización expedida por los productores.
  - iii. Certificación expedida por la Agencia de Desarrollo Rural en que conste la entrega de la lista de productores no locales a quienes puedan realizarse

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 31 de 83

las compras, cuando la producción local no sea suficiente para abastecer la demanda.


**7.4.4. Compra local a industrias.** Cuando la compra local se realiza a las industrias que transforman para el consumo humano, los productos primarios producidos por los productores de que trata la Ley 2046, la EAS deberá verificar que la materia prima de estas industrias provenga de la zona geográfica para la compra local de alimentos, solicitando al proveedor una certificación firmada por el representante legal, donde haga constar que la materia prima principal del alimento fue adquirida directamente a pequeños productores, agricultores de la ACFC y sus organizaciones. En el APENDICE- LISTADO DE ALIMENTOS PRIORIZADOS PARA COMPRA LOCAL, se incluyen los alimentos transformados que aplican para este numeral.

Si la MTNCPLA llegara a definir otros mecanismos de verificación para certificar la compra local a pequeños productores, ACFC y sus organizaciones por parte de industria, estos mecanismos serán adoptados a cambio de los documentos dispuestos en el párrafo inmediatamente anterior.

**7.4.5. Priorización de los proveedores:** Cuando el municipio en que se ejecuta el contrato corresponde a uno de los clasificados como Zona Mas Afectada por el Conflicto Armado (ZOMAC), definidos en el cuadro N°1 del Anexo N°2 del Decreto 1650 de 2017, el contratista deberá cumplir con la compra local de alimentos, priorizando la adquisición a los PP, ACFC o sus organizaciones legalmente constituidas dentro del respectivo municipio, así como de la industria que adquiera sus productos de origen agropecuario para transformarlos para el consumo humano. Si al realizar la compra a estos productores, no alcanza a completarse el porcentaje de compra local exigido, el contratista deberá priorizar la compra a los PP y ACFC cuya actividad productiva se desarrolla en las demás ZOMAC localizadas dentro de la Zona Geográfica para la Compra Local de Alimentos definida en el contrato o, a la industria que adquiere sus materias primas a estos productores. Si, aun así, no se alcanza a completar el porcentaje exigido, deberá abastecerse en los mismos términos, de los PP, ACFC, sus organizaciones o la industria que se abastece de ellos, que ejerzan la actividad productiva en la Zona Geográfica para la Compra Local de Alimentos definida en el contrato.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 32 de 83

**7.4.6. Reporte de compras locales.** Las compras locales realizadas a los PP, ACFC, sus organizaciones y a la industria que se abastece de materias primas producidas por ellos, deberán reportarse mensualmente al supervisor o interventor del contrato, haciendo uso del “Formato de seguimiento compras locales F1.G5ABS” en su última versión, para su respectiva revisión y verificación.

El formato deberá ir acompañado de los soportes que permitan su verificación por parte del supervisor o interventor del contrato, según se detalla en el siguiente numeral del presente documento.


**7.4.7. Verificación de la compra local de alimentos.** Toda compra de alimentos a los PP, ACFC, sus organizaciones o a la industria que se abastece de ellos, deberá ser soportada adjuntando al reporte mensual de compras locales, una copia de las facturas electrónicas o documentos equivalentes de compra o, para el caso de las personas no obligadas a expedir este documento, mediante documento electrónico soporte de compra a no obligados a facturar que cumpla con la totalidad de los requisitos establecidos por la normatividad tributaria vigente, acompañado de la remisión o cuenta de cobro correspondiente.

Para verificar como local en cumplimiento de la Ley 2046, la compra hecha a industrias transformadoras de productos de origen agropecuario, el contratista deberá solicitar a su proveedor, que acompañe la factura de compra con una certificación expedida por el Representante Legal de la industria productora, en la que se haga constar que se adquirió la materia prima a PP, ACFC o sus organizaciones, cuya actividad productiva se realiza en la zona geográfica para la compra local de alimentos establecida en el contrato y que se encuentren registrados en la base de datos del sistema de información creado por esta Ley. La certificación deberá incluir los nombres de los PP, ACFC o sus organizaciones y la cantidad de materia prima adquirida. Esta certificación deberá ser anexada al informe presentado por el contratista al supervisor o interventor del contrato y su autenticidad podrá ser sometida a verificación por parte del ICBF.

**7.4.8.** Una vez entre en operación el sistema de información creado por el artículo 11 de la Ley 2046, sólo podrán verificarse las compras hechas a los productores registrados en sus bases de datos.

**7.4.9.** La presentación del reporte de compras locales y sus soportes de verificación, es requisito para certificar el cumplimiento de las obligaciones derivadas de la Ley 2046 de 2020 y las normas que la reglamenten.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 33 de 83

### **7.5. Contratos cuyo objeto se encuentre directamente relacionado con la prestación de servicios de alimentación, cafetería y aseo o la ejecución de programas y otras actividades de bienestar de la entidad**

Estos contratos no tienen como objetivo el desarrollo de la misión del ICBF, ya que se dirigen expresamente a la atención de funcionarios de la entidad, visitantes de las instalaciones del ICBF y participantes de eventos especiales.

Esto tipifica cuatro tipos de contratos diferentes, a saber:

#### **7.5.1. Contrato de operación del casino de la Sede de la Dirección General.**

Este tipo de contrato se orienta al desarrollo de actividades o programas del ICBF que contribuyen al bienestar de sus colaboradores. Normalmente, el proceso de selección para estos contratos se realiza mediante subasta inversa.


En el pliego de condiciones para esta contratación, deberá exigirse a los proponentes presentar una o varias promesas de contratos de proveeduría, cumpliendo con lo establecido en el Decreto 248 de 2021.

Como requisito habilitante para participar en el proceso de selección, el oferente deberá presentar, promesas de contratos de proveeduría de alimentos, suscritos con pequeños productores agropecuarios, ACFC o con sus organizaciones de economía solidaria, cuyo sistema productivo se encuentre localizado dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos y cuyo valor total sume como mínimo el 30% del valor total de la oferta. Estos productores deben estar inscritos en el sistema de información de que trata el artículo 11 de la Ley 2046 y, mientras se implementa este sistema, deberán corresponder a productores que se encuentren en las bases de datos de las Secretarías de Agricultura Departamental o las entidades que hagan sus veces dentro de la Zona Geográfica para la Compra Local de Alimentos u otras entidades gubernamentales que consoliden estas bases de datos.

Para este tipo de contrato, la zona geográfica para la compra local de alimentos será la conformada por los territorios de Bogotá D.C., Boyacá, Cundinamarca, Huila, Meta y Tolima, entes territoriales que conforman la denominada Región Administrativa de Planeación Central Especial (RAPE).

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 34 de 83

Estos contratos deberán corresponder únicamente al aprovisionamiento de alimentos de origen agropecuario que formen parte de los menús ofertados o que sean ingredientes de las recetas de los alimentos preparados en dichos menús.

El contrato que se suscriba deberá contener al menos la siguiente cláusula con relación a las compras públicas locales de alimentos:


**Cláusula XX<sup>8</sup>:** El contratista debe implementar la estrategia de compras locales establecida por el ICBF, para lo cual se compromete a cumplir con las siguientes obligaciones:

- Implementar las normas legales que regulan las compras públicas locales de alimentos, aplicando lo establecido en la GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS adoptada por el ICBF.
- Cumplir con las obligaciones establecidas en el numeral 7.5.1. de la GUÍA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS NORMAS DE COMPRAS PÚBLICAS DE ALIMENTOS Y LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES.
- Adquirir mensualmente los alimentos de origen agropecuario producidos por pequeños productores agropecuarios, ACFC y sus organizaciones de economía solidaria, en un monto tal que supere o iguale el porcentaje de compras locales ofertado en el proceso de selección, con relación al valor de la factura que presente en el mes respectivo.
- Reportar mensualmente las compras locales de alimentos de origen agropecuario, hechas a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones de economía solidaria legalmente constituidas, haciendo uso de los formatos que para tal efecto establezca el ICBF, acompañando el reporte con copia digital de las facturas, documentos equivalentes a facturas o documentos de soporte electrónico de compra a no obligados a facturar, que certifiquen dichas compras.
- Cuando así lo disponga el Gobierno Nacional, registrarse como entidad demandante de alimentos en el sistema de información que se desarrolle en cumplimiento del

---

<sup>8</sup> XX corresponde al ordinal de la numeración que corresponda, de acuerdo con la numeración contenida en el contrato que llegue a suscribirse.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 35 de 83

Artículo 11 de la Ley 2046 y registrar las compras locales realizadas, en dicho sistema.

- En caso de que uno o más de las promesas de contratos de proveeduría que se presentaron durante el proceso de selección no pueda ser ejecutada, deberá ser sustituida por otra en condiciones similares, por valor igual o superior a la promesa de contrato que no será ejecutada. Esta sustitución deberá ser aprobada por el supervisor o interventor del contrato, previa solicitud del contratista, en la que se expresen las razones o motivos por los cuales la promesa de contrato original no pudo ser cumplida.

### **7.5.2. Contratos para suministro de almuerzos a los funcionarios de las Regionales y Centros Zonales del ICBF.**

Este tipo de contratos se orienta al mismo objetivo expresado en el numeral 7.5.1. de la presente guía, pero se suscriben a nivel de las Regionales de la entidad y generalmente, su valor corresponde a contratos de mínima cuantía.

El contrato respectivo debe contener las mismas cláusulas establecidas en el numeral anterior (7.5.1.) excepto la última de ellas, pero adicionalmente, definirá la zona geográfica para la compra local de alimentos de acuerdo con la tabla que se encuentra en el numeral 8 de la presente Guía. Esta cláusula debe tener el siguiente texto:

“Se define como zona geográfica para la compra local de alimentos, la conformada por los territorios de los Departamentos que se establecen en la tabla contenida en el numeral 8 de la guía. “G5.ABS. Guía orientadora para la implementación de la estrategia de compras locales” adoptada por el ICBF.


### **7.5.3. Contratos para la prestación de servicios de aseo y cafetería.**

Estos contratos se suscriben normalmente con base en acuerdos marcos de precios establecidos por Colombia Compra Eficiente.

Cuando por cualquier circunstancia, un contrato de aseo y cafetería no se suscriba con base en los acuerdos marcos de precios citados, este deberá contener la obligación de dar cumplimiento a la Ley 2046 de 2020, el Decreto 248 de 2021 y las normas que los modifiquen, complementen o sustituyan, la aplicación de la presente Guía y la indicación de que, para la prestación del servicio de cafetería, el contratista deberá:

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



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 36 de 83

- Suministrar como edulcorante sólo panela pulverizada,<sup>9</sup> Y en caso de que el consumidor no pueda o no desee consumir azúcares, la panela en polvo podrá ser sustituida por sobres de hoja de estevia o por el esteviósido de fabricación nacional, derivado de esta planta.
- Suministrar café comprado a los pequeños productores localizados en la zona geográfica para la compra local de alimentos en que se ejecute el contrato, la cual se encuentra definida en la tabla contenida en el numeral 8 de la presente guía.
- Las hierbas aromáticas para la preparación de infusiones deberán ser preferiblemente en su estado natural.

Adicional a las anteriores condiciones, el contratista deberá cumplir con las obligaciones establecidas en el numeral 7.5.2 de la presente guía.

#### **7.5.4. Alimentos dispensados en eventos y reuniones.**

Otra forma de invertir recursos públicos en la compra de alimentos de origen agropecuario se presenta durante los eventos y reuniones organizadas por el ICBF, ya sea mediante la ejecución de contratos celebrados por las Regionales, como desde la Sede de la Dirección General, cuando se contrata directamente la realización de un evento o cuando este se realiza a través de un operador logístico de eventos.

Para la contratación del Operador Logístico de Eventos, dado que este no suscribe contratos de proveeduría exclusivos con ningún proveedor, debido a que es un contrato que funciona a demanda, de acuerdo con las necesidades de las áreas de la Sede de la Dirección General y las regionales, no es posible saber con anticipación cuántos eventos se van a realizar, en qué ciudades o municipios, con cuántos asistentes y qué necesidades va a tener cada evento, lo que hace imposible saber si se van a contratar hoteles, centros de convenciones, estadios, servicio de catering, etc.


---

<sup>9</sup> La panela es un alimento producido mayoritariamente con base en mieles extraídas de la caña panelera producida por pequeños productores agropecuarios. Según el Gerente de Fedepanela (Portafolio, Sept 20 de 2018), más de 350.000 familias colombianas derivan su sustento de la cadena productiva de este alimento. Su uso como edulcorante en cambio del azúcar apoya a estos productores y facilita el cumplimiento de la Ley 2046 de 2020.

*¡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 ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 37 de 83


Por todo lo anterior no aplica otorgar puntajes dentro del proceso de licitación ya que no es viable pedirles a los oferentes que presenten promesas de contratos de proveeduría de alimentos, suscritos con pequeños productores agropecuarios y ACFC, que sirvan como base para la asignación de los puntajes adicionales.

Los contratos que se suscriban con operadores logísticos de eventos deberán contener las siguientes obligaciones:

1. El operador logístico de eventos deberá adquirir mensualmente, al menos el 30% del valor de los alimentos que suministre en los eventos de más de 100 personas, a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones solidarias dentro de la zona geográfica donde se realice el evento. Se define como zona geográfica para la compra local de alimentos, la conformada por los territorios de los departamentos que se establecen en la tabla contenida en el numeral 8 de la guía.
2. Reportar para cada evento las compras locales de alimentos de origen agropecuario, hechas a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones de economía solidaria legalmente constituidas, haciendo uso del Formato de Seguimiento Compras Locales F1.G5.ABS.
3. Sin importar el número de asistentes a cada evento, siempre que se suministren bebidas frías diferentes al agua, deberá dispensar jugos naturales frescos preparados con frutas de cosecha propias de la región en que se realice el evento o lácteos y productos derivados de la leche, producidas en la zona geográfica para la compra local de alimentos, con base en productos de origen agropecuario producidos en la misma zona por pequeños productores, ACFC o sus organizaciones.
4. En todo evento, como edulcorante sólo podrá utilizarse panela pulverizada. Para los casos en que el consumidor no pueda o no desee consumir azúcares, la panela en polvo podrá ser sustituida por sobres de hoja de estevia o por el esteviósido de fabricación nacional, derivado de esta planta.
5. Siempre que se suministre café y aguas aromáticas, la respectiva preparación deberá hacerse con cafés comprados a los pequeños productores o utilizando preferiblemente hierbas o frutas frescas producidas dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 38 de 83

Cuando, para la realización de un evento puntual, se suscriba un contrato o expida una orden directamente por una dependencia del ICBF, sin hacer uso de los servicios de un operador logístico de eventos, las obligaciones que deberá contener son las siguientes:

**A. Si en el evento participan 50 o más personas:**


1. El contratista deberá adquirir al menos el 30% del valor total de los alimentos que suministre, a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones solidarias dentro de la zona geográfica donde se realice el evento. Se define como zona geográfica para la compra local de alimentos, la conformada por los territorios de los Departamentos que se establecen en la tabla contenida en el numeral 8 de la guía.
2. El contratista deberá elaborar y presentar el reporte de las compras locales realizadas a los pequeños productores, ACFC o sus organizaciones de economía solidaria legalmente constituidas, haciendo uso del Formato de Seguimiento Compras Locales F1.G5.ABS.

**B. En todos los eventos, sin importar el número de personas asistentes**

1. Sin importar el número de asistentes a cada evento, siempre que se suministren bebidas frías diferentes al agua, deberá dispensar jugos naturales frescos preparados con frutas de cosecha propias de la región en que se realice el evento o lácteos y productos derivados de la leche producidos en la zona geográfica para la compra local de alimentos, con base en productos de origen agropecuario producidos en la misma zona por pequeños productores, ACFC o sus organizaciones.
2. Como edulcorante sólo podrá utilizarse panela pulverizada. Para los casos en que el consumidor no pueda o no desee consumir azúcares, la panela en polvo podrá ser sustituida por sobres de hoja de estevia o por el esteviósido de fabricación nacional, derivado de esta planta.
3. Cuando se suministre café o aguas aromáticas, la respectiva preparación deberá hacerse con cafés comprado a los pequeños productores o utilizando preferentemente hierbas o frutas frescas producidas dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 39 de 83

## 8. ZONAS GEOGRÁFICAS PARA LA COMPRA LOCAL DE ALIMENTOS.

Para que una compra de alimentos pueda ser considerada como local, esta debe ser realizada directa o indirectamente a pequeños productores agropecuarios, ACFC o sus organizaciones de economía solidaria que produzcan dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos. Se entiende como compra indirecta aquella que se hace a la industria que transforma o adecúa para el consumo humano, los productos de origen agropecuario obtenidos de estos productores.


Como regla general, dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos que se defina en un contrato, debe quedar incluido el ámbito geográfico para la prestación del servicio, el cual está definido por el lugar en que serán consumidos los alimentos.

El ámbito geográfico para la prestación del servicio se define bajo los siguientes principios:

- Para los contratos que se ejecuten a nivel veredal o rural, el ámbito geográfico para la prestación del servicio es la vereda o zona rural en que se ejecuta el contrato.
- Para los contratos que se ejecuten en las capitales de departamento, cabeceras municipales y su zona rural circunvecina, el ámbito geográfico para la prestación del servicio es la capital departamental o el municipio en que se ejecute el contrato, incluidas todas sus veredas, corregimientos y áreas pobladas.
- Para los contratos que se ejecuten a nivel departamental o distrital, equivalente a una Regional del ICBF, el ámbito geográfico para la prestación del servicio es el mismo departamento o distrito.
- En los contratos que se ejecuten a nivel macrorregional o nacional, el ámbito geográfico para la prestación del servicio está definido en el primer caso, por el conjunto de territorios en que se ejecute el contrato y en el segundo caso, se define como la totalidad del territorio nacional.

Definido el ámbito geográfico para la prestación del servicio, la entidad podrá definir la zona geográfica para la compra local de alimentos con base en los criterios establecidos por el literal (d) del Artículo 7° de la Ley 2046 (1) cobertura geográfica de la oferta

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 40 de 83

institucional de la entidad; (2) conectividad vial, circuitos cortos de comercialización, vocación y uso del suelo, disponibilidad de alimentos, la presencia de pequeños productores agropecuarios y productores de la Agricultura Campesina, Familiar o Comunitaria locales o sus organizaciones identificadas y las características de los productos demandados. Además, se deben aplicar en esta definición los siguientes criterios:

- Que la zona geográfica que se defina sea una porción continua del territorio nacional, dotada de interconexión vial (terrestre, fluvial marítima o aérea según el caso), que permita llegar con el producto hasta el ámbito geográfico para la prestación del servicio.
- Que existan pequeños productores, ACFC y sus organizaciones que ofrezcan los productos que permitan cumplir con el porcentaje de compra local exigido, garantizando la existencia de un número múltiple de oferentes para promover una sana competencia.
- Otros criterios de acuerdo con la naturaleza de los alimentos que se desee adquirir y la vocación productiva de los territorios.
- Cercanía geográfica entre los lugares de producción y la zona geográfica de consumo.

Cuando en el contrato respectivo no se define cuál es la zona geográfica para la compra local de alimentos y teniendo en cuenta que existen departamentos en los que la producción agrícola no abarca la diversidad de productos que pueden requerir el ICBF y sus contratistas, así como las facilidades logísticas y viales para abastecerse de lo producido por pequeños productores, productores de la ACFC o sus organizaciones en otros departamentos, se definen de manera especial las siguientes Zonas Geográficas para la compra Local de Alimentos, las cuales podrán ser ajustadas por la Dirección de Abastecimiento, de acuerdo con los cambios que se presenten en la oferta alimentaria de los departamentos:

*¡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

16/06/2023


Versión 4

Página 41 de  
83

<b>N° Zona</b>	<b>Departamento en que se localiza el ámbito geográfico para la prestación del servicio</b>	<b>Zona Geográfica para la Compra Local de Alimentos.</b> (Es local lo que se adquiera a pequeños productores, ACFC o sus organizaciones de cualquiera de los siguientes Departamentos)
1	Amazonas	Amazonas, Caquetá, Putumayo y Vaupés.
2	Antioquia	Antioquia Córdoba y Santander.
3	Arauca.	Arauca, Boyacá, Casanare, Cundinamarca, Meta, Norte de Santander.
4	Atlántico	Atlántico, Bolívar, Cesar y Magdalena
5	Bogotá	Bogotá, Boyacá, Cundinamarca, Huila, Meta y Tolima
6	Bolívar	Cesar, Bolívar, Magdalena, Norte de Santander, Santander y Sucre.
7	Boyacá	Arauca, Bogotá, Boyacá, Casanare, Cundinamarca, Santander
8	Caldas	Caldas, Quindío, Risaralda y Tolima
9	Caquetá	Caquetá, Huila, Meta, Putumayo
10	Casanare	Arauca, Boyacá, Casanare, Cundinamarca, Meta, Norte de Santander.
11	Cauca	Cauca, Caquetá, Huila, Nariño, Putumayo y Valle del Cauca
12	Cesar	Cesar, Bolívar, La Guajira, Magdalena, Norte de Santander y Santander
13	Chocó	Antioquia, Caldas, Chocó, Quindío, Risaralda y Valle del Cauca
14	Córdoba	Antioquia, Bolívar, Córdoba y Sucre
15	Cundinamarca	Bogotá, Boyacá, Cundinamarca, Huila, Meta y Tolima
16	Guainía	Guainía, Vaupés, Guaviare y Vichada
17	Guaviare	Guaviare, Meta, Cundinamarca y Casanare
18	Huila	Cauca, Caquetá, Cundinamarca, Huila, Putumayo y Tolima
19	La Guajira	Cesar, La Guajira y Magdalena
20	Magdalena	Atlántico, Bolívar, Cesar, La Guajira y Magdalena.
21	Meta	Casanare, Cundinamarca, Guaviare y Meta
22	Nariño	Cauca, Nariño, Putumayo y Valle del Cauca
23	Norte de Santander	Boyacá, Cesar, Norte de Santander y Santander
24	Putumayo	Putumayo, Amazonas, Caquetá, Huila y Nariño.
25	Quindío	Caldas, Quindío, Risaralda, Tolima y Valle
26	Risaralda	Caldas, Quindío, Risaralda, Tolima y Valle
27	San Andrés, Providencia y Santa Catalina	San Andrés, Providencia y Santa Catalina

¡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	16/06/2023
		<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	

28	Santander	Bolívar, Boyacá, Cesar, Norte de Santander y Santander.
29	Sucre	Bolívar, Córdoba, Sucre
30	Tolima	Bogotá, Cundinamarca, Huila y Tolima
31	Valle del Cauca	Caldas, Cauca, Quindío, Risaralda, Valle del Cauca
32	Vaupés	Guainía, Guaviare, Vaupés, Caquetá y Amazonas
33	Vichada	Casanare, Guainía, Meta y Vichada.

Las anteriores zonas geográficas para la compra local de alimentos fueron definidas por la Dirección de Abastecimiento del ICBF con base en los criterios arriba expresados y teniendo en cuenta los datos obtenidos del anuario de producción agrícola 2018 publicado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en los que se informa cuáles son los alimentos que se producen en los diferentes departamentos.

## 9. ACCIONES DE APOYO AL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS LEGALES DE COMPRAS PÚBLICAS LOCALES DE ALIMENTOS

En la página web institucional se pondrá a disposición del público la información que se describe a continuación:

### 9.1. Visibilización de la demanda de alimentos

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 de alimentos, para los posibles proveedores, las autoridades territoriales, las entidades aliadas estratégicas y el público en general.


La divulgación de la demanda de alimentos constituye el primer paso para impulsar la Estrategia de Compras Locales y es una herramienta básica para que un productor conozca que, quién y dónde se necesitan determinados productos.

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

- ✓ Demanda potencial de alimentos.
- ✓ Herramienta para calcular la demanda de alimentos para una unidad de servicios.
- ✓ Publicación de los datos de contacto institucional de las EAS.

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



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 43 de 83

### 9.1.1. Demanda potencial de alimentos

La demanda potencial de alimentos es un estimativo de las cantidades máximas de alimentos que pueden ser requeridos conjuntamente por todas las EAS de un territorio, municipio, centro zonal o Regional del ICBF para prestar los servicios institucionales, calculada con base en el número de cupos contratados y las minutas alimentarias propias de cada servicio.

Esta información se debe poner a disposición del público a través de la página web institucional, en el micrositio de Estrategia de Compras Locales. Cuando ello sea posible, podrá ser publicada para cada EAS contratada por la entidad.

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 en su defecto, 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 será publicada en un formato que permita su fácil manejo y consulta por parte de los interesados.

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

La demanda potencial que se publica podrá tener variaciones respecto a la demanda real; lo anterior teniendo en cuenta los siguientes factores:

- ✓ Los contratos con las EAS se hacen con base en las metas fijadas para cada año, y no responden a la focalización e identificación de los beneficiarios que pueden ser

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 44 de 83

atendidos en un determinado lugar, sino a una estimación de la cantidad de ellos. Es posible que no todos los cupos de un contrato sean ocupados por beneficiarios.

- ✓ Los cálculos de la demanda potencial se hacen con base en estadísticas de la distribución etaria de la población. En el momento de hacer la vinculación de los beneficiarios, la composición etaria del grupo no es idéntica a la proyectada, por lo que se crean diferencias a causa de los distintos tamaños de ración e incluso composición de la minuta para los diversos rangos de edad.
- ✓ 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 una compra de alimentos.
- ✓ Los alimentos a adquirir deben responder a las orientaciones técnicas de la Guía Técnica del Componente de Alimentación y Nutrición, a los lineamientos y manuales de complementación alimentaria de cada modalidad. Estos alimentos pueden variar de acuerdo con las condiciones de precio, calidad, disponibilidad y facilidad de preparación. Mientras en la minuta aplicada para el cálculo de la demanda potencial se establezca que se deben entregar, por ejemplo, frutas, al definir la demanda real se tendría que determinar cuáles frutas y variedades se van a suministrar.

### **9.1.2. 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 posibles necesidades de una EAS, el ICBF a través de la Dirección de Abastecimiento debe poner a disposición del público, en la página web institucional, una o más herramientas que permitan realizar el cálculo estimado 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, servicio prestado 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.

### **9.1.3. Publicación de los datos comerciales de contacto de las EAS**

En el sitio web de compras locales, dentro de la página web institucional del ICBF, la Dirección de Abastecimiento publicará anualmente la información de contacto de las EAS

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 45 de 83

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.

## **9.2. Visibilización de la oferta local de alimentos**

Visibilizar la oferta local de los alimentos producidos en cada departamento, permite promover encuentros entre oferta y demanda. El ICBF debe facilitar el acceso a esta información a través de la página web institucional, ya sea publicando bases de datos oficiales de entidades públicas, o a través de enlaces que permitan consultar dichas bases de datos en los sitios web oficiales de dichas entidades.


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 qué 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 poder diseñar los ciclos de menús y para cumplir con la obligación de compras locales contenida en el respectivo contrato.

El ICBF debe publicar la lista de alimentos que pueden ser obtenidos localmente en cada departamento y de los productores de estos, a partir de información recolectada en las diferentes bases de datos de las entidades públicas o privadas, cuando esta información esté disponible.

Cuando el Gobierno Nacional desarrolle y ponga a disposición de las entidades participantes el sistema de información previsto en el Artículo 11 de la Ley 2046 de 2020, se suspenderá la publicación de los datos de oferta.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 46 de 83

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.

### **9.3. Encuentros de compras locales**

Para facilitar los contactos comerciales entre los contratistas del ICBF y los pequeños productores agropecuarios, ACFC o sus organizaciones de economía solidaria, el ICBF podrá organizar encuentros de compras locales de alimentos o ruedas de negocios.

En la implementación de la Estrategia de Compras Locales, esta acción de apoyo a la estrategia se puede realizar de forma independiente por parte del ICBF, como fruto de articulación interinstitucional que adelante la Dirección de Abastecimiento con entidades del orden nacional o territorial o, como resultado de eventos organizados por iniciativa de la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas Locales de Alimentos.

Es obligatoria la participación de las EAS en estos espacios de articulación.


Estos encuentros pueden ser presenciales o virtuales y se llevan a cabo implementando cinco fases de trabajo coordinadas al interior del ICBF por la Dirección de Abastecimiento y la cooperación de las Direcciones Regionales, otras áreas del ICBF (en caso de requerirse) y 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 con otras entidades del Estado, para garantizar la 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.

Las cinco fases de trabajo para realizar una rueda de negocios son las siguientes:

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 47 de 83

### ***Fase 1: Definición de los territorios a intervenir***

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, con el fin de crear una alianza beneficiosa para la realización del encuentro presencial, acordando aspectos tales como el cronograma de trabajo, y la logística requerida para el desarrollo posterior del encuentro.

Esta primera fase exige la participación de la Dirección de Abastecimiento, ya sea para que actúe como convocante de la reunión o que lo haga como respuesta a la convocatoria que se realice desde otra institución gubernamental aliada.

No sólo es posible sino también deseable que la iniciativa de realizar encuentros de compras locales surja de los territorios, caso en el cual es indispensable la participación de la Dirección o Direcciones Regionales del ICBF, dependencias que podrán contar con el apoyo de la Dirección de Abastecimiento.


Con el desarrollo de esta fase, se espera obtener los siguientes resultados:

- Definición de territorios a intervenir y caracterización de los productores a invitar.
- Cronograma de actividades para las cuatro fases restantes.
- Compromisos para proveer la logística requerida para las fases subsiguientes.

### ***Fase 2: Activación de la mesa territorial de compras públicas de alimentos.***

La Dirección de Abastecimiento, la Dirección Regional o la entidad que actúe como convocante a la realización de esta fase, deberá elaborar una agenda de trabajo y una

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 48 de 83

ficha de invitación, para que participen las entidades que apoyan o promueven la producción alimentaria de origen agropecuario (Secretarías de Agricultura o las entidades que hagan sus veces, UMATA, Agencia de Desarrollo Rural, ICA, etc.), entidades que vigilan y controlan el cumplimiento de la normatividad sanitaria relacionada con la alimentación humana en el territorio (Secretarías de Salud, y Grupos de trabajo territorial del INVIMA), entidades públicas demandantes de alimentos (Gobernaciones, Alcaldías Certificadas, representantes del USPEC y casinos de las fuerzas militares entre otras), ya sea que los demanden directa o indirectamente, así como entidades que promuevan la asociatividad o apoyen los pequeños emprendimientos (UAEOS, Prosperidad Social y SENA), las Cámaras de Comercio, y las organizaciones de campesinos.

De esta fase se espera obtener como resultado:


- Autoridades territoriales y colaboradores privados ilustrados y sensibilizados frente a la Estrategia de Compras Locales.
- Entidades comprometidas en convocar a los pequeños productores, ACFC, sus organizaciones solidarias y la industria que transforma o adecúa productos primarios para el consumo humano.
- 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, sanitarios y de calidad exigidos.
- Compromiso de promover la participación de los operadores o representantes de otras entidades públicas locales demandantes de alimentos.
- Definición fecha, horario y metodología a implementar para realizar la rueda de negocios (presencial o virtual), así como compromisos por parte de los participantes para proveer los elementos requeridos en caso de tratarse de una rueda de negocios presencial (espacio, lugar, mobiliario, elementos de consumo, refrigerios y equipos).

### ***Fase 3: Capacitación a los participantes en temas relevantes.***

Durante esta fase(opcional), se busca motivar tanto a las EAS y entidades compradoras, como a los productores y proveedores, para que participen de forma activa en los

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



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 49 de 83

encuentros de compras locales. Si se cuenta con el apoyo de las entidades territoriales o nacionales para su realización la capacitación debe cumplir con los siguientes objetivos:

- Informar y sensibilizar a compradores potenciales y a los productores locales sobre los objetivos y condiciones para la participación en el encuentro.
- Asegurar que los asistentes al encuentro por parte de las EAS y de los productores, tengan conocimiento de las normas sanitarias que rigen para los productos que se requieren por parte de las entidades demandantes.
- Sensibilizar a los interesados frente a la compra pública local de alimentos y a la estrategia para su implementación.
- Identificar los tipos de intervención requeridos para solucionar obstáculos o deficiencias que presente la oferta para poder participar en los mercados institucionales.

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 aspectos como:

- Formalización.
- Normatividad tributaria
- 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 fases anteriores. En ella se concreta el objetivo de poner en contacto a la oferta, representada por productores y proveedores locales de alimentos, 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

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 50 de 83

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.

Los requisitos que deben cumplir los vendedores son los siguientes:  
Sólo podrán participar en una rueda de negocios virtual quienes cumplan con las siguientes condiciones:


- Ser pequeños productores agropecuarios, productores de la ACFC o sus organizaciones que produzcan en el territorio de la zona geográfica para la compra local de alimentos definida en la presente guía, según el Departamento en el cual se realiza la rueda de negocios, o ser un productor industrial que oferte alimentos producidos a partir de materias primas adquiridas a estos productores.
- Contar con Registro Único Tributario (RUT) o Número de Identificación Tributaria (NIT) y contar con cuenta bancaria.
- Los vendedores deben ofertar uno o más de los productos que son demandados por los compradores.
- El vendedor debe tener domicilio legal y ejercer su actividad productiva en el mismo Departamento para el cual se convoca la rueda de negocios virtual.

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. Esta inscripción también permitirá conocer los productos de interés para los compradores que participarán en el evento, lo cual permite un uso más eficiente del tiempo.

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.

Con el fin de establecer un orden y evitar la saturación del espacio disponible, sólo se admitirá la inscripción de dos personas por cada entidad participante, ya sea esta compradora o vendedora.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO</b> <b>ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 51 de 83

**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.**

La rueda de negocios puede desarrollarse de forma presencial o no presencial, aplicando metodologías similares a las que se describen a continuación.

Metodologías para una rueda de negocios presencial.

En cualquier caso, se asignan mesas o puestos de trabajo a cada una las entidades compradoras. Esta mesa de trabajo contará con cuatro (4) sillas y se identificará con un número y un cartel de sobremesa (hablador) con el nombre de la entidad compradora.


Igualmente, en el puesto de trabajo se pondrá a disposición del comprador un talonario de formularios de “Acuerdos Protocolarios de Compras Locales” y un bolígrafo. El talonario será en papel auto copiante, impreso en original y dos copias: Original para la entidad organizadora del evento, primera copia para el comprador y segunda copia para el vendedor.

Al ingreso al recinto, se llevará a cabo un registro de asistencia, el cual se ha previsto con base en las inscripciones. El participante sólo tendrá que firmar este registro, ya que todos los datos estarán previamente diligenciados. Se debe disponer de un puesto de registro para compradores y otro para vendedores.

Igualmente, al ingreso, a cada participante se le entregará una escarapela con su nombre y el nombre de la entidad que representa. La cinta de las escarapelas de los compradores tendrá un color (se sugiere verde) y para los vendedores otro color (preferiblemente complementario: rojo o anaranjado). Esto permitirá a los organizadores identificar con facilidad la actividad que debe estar realizando cada uno de los asistentes.

En la mesa de registro de compradores se llevará a cabo el registro de los asistentes por parte de las entidades organizadoras y de apoyo. Este registro se hará en formularios separados del de compradores y los asistentes recibirán una escarapela de un tercer color. Esto facilitará la identificación visual de las personas que tienen este rol, las cuales están en capacidad de brindar orientación o solucionar inquietudes que tengan los demás participantes.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 52 de 83

El personal de apoyo de las entidades que promueven o apoyan la oferta alimentaria podrá actuar como facilitador de las negociaciones.

Existen tres modelos de rueda de negocios presencial, a saber:

- a. Modelo con citas programadas: Este modelo es muy útil cuando el número de participantes es relativamente reducido, ya que permite definir agendas de citas para los compradores. Ellas se programan con base en los productos de interés identificados durante el registro.

En este modelo, deben entregarse a los compradores las agendas de citas, en las que se indica la hora y la identidad del vendedor que asistirá a su mesa de trabajo y el producto que le será ofrecido.

Igualmente, a cada vendedor debe entregarse una agenda en la que se indica la hora, el número de mesa que debe visitar, la identificación del comprador y el producto de interés.


Normalmente, cada cita tiene una duración de entre 10 y 15 minutos, tiempo durante el cual el productor presenta sus productos, su oferta económica y sus valores agregados, en caso de aplicar (selección, clasificación, limpieza, logística, empaque, etc.). Igualmente, el comprador podrá contra ofertar y presentar sus exigencias en cuanto a cantidad, tiempo de entrega, lugar de entrega y demás condiciones que requiere.

En caso de vislumbrar un posible negocio, el comprador diligencia un formulario de acuerdo protocolario de compras locales, el cual será firmado por las partes: Intercambiará datos de contacto con el vendedor y procederá a levantar la mano para indicar que se ha llegado a un preacuerdo. Uno de los organizadores del evento pasará a recoger el original del acuerdo.

Con el original del acuerdo, los organizadores alimentarán una base de datos para consolidar los resultados obtenidos durante el evento, lo cual servirá de base para la quinta fase que veremos más adelante.

- b. Modelo caótico. Este modelo es muy útil cuando los compradores requieren de una amplia variedad de productos y se presenta un número de vendedores que supera en más del 50% el número de compradores inscritos.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 53 de 83

La mecánica de asignación de mesas de trabajo a los compradores es la misma que para el modelo anterior, pero en este caso no existen agendas programadas.

Es importante que los vendedores y los compradores se hagan presentes desde el inicio de la actividad, ya que tendrán posibilidad de realizar contactos comerciales desde el inicio de la rueda.

En la medida en que los vendedores ingresan, cada uno se sentará frente a una mesa ocupada por un comprador y procederá a ofertar sus productos. Los contactos deberán durar entre 10 y 15 minutos, en el curso de los cuales, cuando las partes encuentran la posibilidad de un negocio viable, firmarán un acuerdo protocolario, procediendo como en el caso anterior.

Transcurrido el tiempo establecido, sonará una alarma o se dará un aviso que indica el cambio de cita; cada vendedor se retirará de la mesa en que se encuentra y buscará otra mesa en que el comprador se encuentre libre para ser abordado.

Si desde el principio del contacto se detecta que no existe posibilidad de negocio, el vendedor deberá dejar espacio a otro productor para que haga buen uso del tiempo.

Con los acuerdos firmados se procederá de la misma forma prevista para el modelo anterior.


#### c. Reunión con múltiples compradores

Cuando el número de compradores participantes es muy elevado, se pueden organizar varias mesas de trabajo en las que está presente un número múltiple de compradores, preferiblemente que operen programas o servicios similares. Esto permitirá disminuir el número de citas que deben agendarse a los vendedores o el número de contactos que estos pueden hacer aplicando el modelo caótico.

Ya sea que en una reunión con múltiples compradores se aplique el modelo caótico o el de citas programadas, en una reunión de esta naturaleza sólo podrá estar presente un oferente a la vez.

Cuando se aplica este modelo, es aconsejable que en cada mesa de trabajo colectiva se encuentre presente un moderador o facilitador que encauce y coordine la rueda de negocios.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 54 de 83

Cualquiera que sea el modelo de rueda de negocios que se utilice, el evento debe ser cerrado a la hora prevista en la programación inicial; durante el cierre se dará lectura a los resultados obtenidos en términos de número de acuerdos firmados, valor mensual de estos acuerdos, productos, cantidades y demás información que se considere pertinente para los asistentes.

Cerrada la rueda de negocios presencial, las entidades organizadoras se reunirán para redactar un boletín de prensa unificado, para ser publicado en los medios de comunicación locales y en las páginas web de las entidades.

Metodologías para una rueda de negocios no presencial.

### ***Opción 1***

A continuación, se presenta una metodología utilizada con éxito en 14 ruedas de negocios llevadas a cabo en 2020 y 10 ruedas de negocios realizadas en 2021. Fue desarrollada por el ICBF para poder cumplir con las metas planteadas para estos años, en los que el mundo se vio afectado por la pandemia causado por el virus SARS-COV2 y fue necesaria la aplicación de normas de bioseguridad de distanciamiento social y autoprotección.

Las ruedas de negocios no presenciales se deben llevar a cabo utilizando el sistema de información para trabajo en equipo que de forma oficial designe la Dirección de Información y Tecnología (DIT) del ICBF.


La rueda de negocios no presencial se organiza mediante la creación de varias salas de reunión en la plataforma tecnológica de trabajo en equipo. Trabajar en salas independientes, garantiza la confidencialidad de los asuntos tratados entre las partes intervinientes en cada negociación.

En una sala de reunión participan tres actores fundamentales: Comprador, Vendedor y Facilitador. Estos tres actores se reúnen cumpliendo una cita programada, dentro de un lapso previamente definido. En la sala virtual, el vendedor (productor local de alimentos), presenta sus productos y condiciones de venta, el comprador expone sus necesidades y condiciones de compra, buscando llegar a un acuerdo. No podrán concurrir dos vendedores de forma simultánea en una sala de reunión virtual.

Antes de iniciar la rueda de negocios virtual, los participantes deben tener claridad sobre los siguientes aspectos:

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



 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 55 de 83

- **Producto:** Identificación del producto, sus características, especificaciones generales y presentación.
- **Periodicidad y fechas de las entregas:** El comprador debe saber para cuándo necesita las entregas y cada cuánto debe realizarse una entrega; igualmente el vendedor debe conocer las fechas en que puede entregar el producto para cumplir con un pedido.
- **Cantidades para entregar:** El comprador debe saber qué cantidad requiere y el vendedor debe conocer qué cantidad está en capacidad de ofertar y entregar.
- **Normatividad legal** que debe cumplir tanto el producto como el productor
- **Precio unitario.**


Sólo podrán participar en una rueda de negocios virtual quienes cumplan con las siguientes condiciones:

- Ser pequeños productores agropecuarios, productores de la ACFC o sus organizaciones de economía solidaria que produzcan en el territorio de la zona geográfica para la compra local de alimentos definida en la presente guía, según el Departamento en el cual se realiza la rueda de negocios, o ser un productor industrial que oferte alimentos producidos a partir de materias primas adquiridas a estos productores.
- Contar con Registro Único Tributario (RUT) o Número de Identificación Tributaria (NIT) y tener cuenta bancaria.
- Tener disponibilidad de tiempo para el día en que se programe la rueda de negocios.
- Los vendedores deben ofertar uno o más de los productos que son demandados por los compradores.
- El vendedor debe tener domicilio legal y ejercer su actividad productiva en el mismo Departamento para el cual se convoca la rueda de negocios virtual.

El incumplimiento de cualquiera de los anteriores requisitos no permitirá participar de la rueda de negocios, por lo cual cualquier registro o solicitud para ser admitido, debe ser negado.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 56 de 83

Tanto los compradores como los vendedores deberán registrarse en los respectivos formularios de inscripción que el ICBF o la entidad organizadora de la rueda de negocios pondrá a disposición de los invitados a participar.

Es necesario advertir a las partes que deben tener en cuenta los siguientes requerimientos:

- Los inscritos deben contar con entre 4 y 5 horas de tiempo disponible para participar en la rueda de negocios virtual, durante el lapso que establezcan las entidades organizadoras.
- Los equipos tecnológicos (computador de escritorio, portátil o Tablet y teléfono celular) utilizados durante la rueda de negocios virtual, deben contar con baterías con carga suficiente o cargadores y tomas eléctricas disponibles, para soportar la jornada de 4 a 5 horas.
- Las partes deben contar con conexión a internet permanente, durante toda la jornada o, en caso de carecer de conectividad WEB, se debe disponer de minutos suficientes para comunicación telefónica celular.
- Los equipos tecnológicos (computador de escritorio, portátil o Tablet) deben tener instalada la aplicación dispuesta por la DIT como plataforma de trabajo en grupo, antes del día de la rueda de negocios no presencial.
- Los interesados en participar en la rueda de negocios no presencial deben inscribirse previamente y dentro del plazo establecido por las entidades organizadoras, incluyendo como mínimo la siguiente información:
  - Nombre Comercial
  - RUT o NIT
  - Departamento de domicilio.
  - Municipio de domicilio.
  - Dirección de domicilio.
  - Nombre del participante.
  - Correo electrónico.
  - Teléfono celular del participante
  - Productos que desea adquirir (para los compradores) o vender (para los productores).
  - Cantidad de producto requerido (para los compradores) u ofertado (para los productores)
  - Frecuencia del requerimiento u oferta.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 57 de 83

- Lugar de entrega requerido.
- Empaque requerido.

La sola inscripción sin cumplimiento de los requisitos arriba expresados no otorga el derecho a participar en la rueda.

Con base en los registros de participantes, las entidades organizadoras programarán las citas que atenderá cada comprador teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Sólo se agendarán citas para recibir ofertas de los productos de interés para el comprador.
- La duración de cada cita dependerá de la cantidad de oferentes de cada uno de los productos. Esta duración es absolutamente estricta para garantizar el cumplimiento de la agenda.
- Entre cita y cita deberá haber un lapso de 5 minutos con el fin de permitir al vendedor salir de la sala actual e incorporarse a la nueva sala y dar tiempo para que el comprador envíe los posibles acuerdos protocolarios a los correos electrónicos del vendedor y el facilitador.
- El agendamiento de citas debe tener en cuenta siempre dos agendas: la del comprador y la del vendedor, para evitar que exista duplicidad de citas en el mismo lapso.


A los inscritos que no cumplan con los requisitos exigidos, debe comunicarse vía correo electrónico, la no aceptación y los motivos por los cuales no es posible su participación en la rueda de negocios virtual.

Para cada comprador con agenda asignada se abrirá una sala de reunión privada. Esta sala estará activa durante toda la jornada y en ella estarán presentes de forma permanente tanto el Comprador como el Facilitador asignado por las entidades organizadoras para atender la sala correspondiente.

Las salas de reunión serán creadas por el facilitador asignado para cada una de ellas.

Si así lo consideran las entidades organizadoras y existe la disponibilidad de personal para hacerlo, en cada sala podrá haber un segundo facilitador, de manera que uno de ellos será facilitador para la entidad demandante y el otro lo será para las entidades oferentes.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 58 de 83

Con diez (10) minutos de antelación a la primera cita agendada para cada sala, ingresarán a la sala virtual el Facilitador y el Comprador. El Facilitador brinda información de tipo técnico al comprador, explicará el alcance que tiene el diligenciamiento de un acuerdo protocolario de compra local y el seguimiento del que será objeto el mismo.

Si se requiere, cinco (5) minutos antes de cada cita, el facilitador llamará telefónicamente a cada vendedor convocado a la sala, con el fin de verificar su disponibilidad de una señal adecuada para acceder a Internet, así como la instalación y conocimiento de la herramienta informática necesaria. Durante este lapso, los demás participantes de la sala terminarán su reunión y el nuevo vendedor procederá a conectarse.

Si durante esta llamada se detecta que el vendedor, ya sea en razón a limitaciones en la conectividad o en el uso de la tecnología utilizada, presenta dificultades o imposibilidad de conectarse, el facilitador ofrecerá la posibilidad de hacer la conexión mediante la llamada en curso, usando la función de manos libres del teléfono y el sistema de altavoz de su computador.

En cada cita, el facilitador iniciará la reunión presentándose a sí mismo e invitando a las partes a que se presenten entre sí. Las cámaras y los micrófonos de los tres participantes deberán estar activos y toda participación debe quedar grabada.

El facilitador podrá presenciar el proceso de negociación entre las partes, pero no debe intervenir para nada diferente a atender consultas de carácter técnico o procedimental que haga cualquiera de las partes interesadas.


Si durante la reunión, se llega a un acuerdo de negocios o a vislumbrar la posibilidad de llegar a un acuerdo comercial a futuro, el facilitador procederá a diligenciar el formato de acuerdo protocolario, que corresponde al vendedor con el que se está interactuando y compartirá la pantalla para diligenciarlo en presencia de las partes, quienes impartirán su aprobación verbal. La cual quedará grabada.

Los resultados de la rueda de negocios no presencial se deben registrar en una matriz en Excel definida por las entidades organizadoras, indicando los productos las cantidades y el valor estimado de los acuerdos aprobados por las partes.

## ***Opción 2***

Esta opción fue desarrollada con éxito en ruedas de negocios realizadas en 2021 para solucionar la congestión causada por la asistencia de un número elevado de compradores, lo cual no permite que se creen salas individuales con un facilitador de la oferta y otro de la demanda.

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

 <b>BIENESTAR FAMILIAR</b>	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 59 de 83

Los requisitos generales de participación y la forma de organización son similares a la anterior, con las siguientes diferencias:

- Se organizan tantas salas de negocios colectivas como sean necesarias, en las que participan hasta 20 compradores simultáneamente.
- Los compradores de cada sala colectiva deben tener interés común en la compra de la mayoría de los productos que se presentarán en la respectiva sala.
- Cada sala debe contar con dos facilitadores de la demanda y un facilitador de la oferta.


A la sala se dará ingreso de manera secuencial a los productores, evitando la concurrencia simultánea de dos de ellos.

Las reglas para este tipo de rueda virtual son las siguientes:

1. No se dará acceso a ningún participante que no esté inscrito en la sala, de acuerdo con las agendas originales. Esto para evitar que, de forma inadvertida un proveedor ingrese a una reunión y se entere de las estrategias y condiciones generales que ofrece su competencia, obteniendo ventajas comerciales sobre esta.
2. El vendedor deberá ser lo más conciso posible en la presentación de su producto.
3. Uno de los facilitadores de la demanda hará las preguntas que, con base en su conocimiento de la entidad compradora y de los servicios que presta, considere pertinentes para definir con exactitud las características y condiciones de la oferta. Terminará su intervención con una invitación a los compradores para que realicen preguntas que consideren necesarias para complementar las hechas por el facilitador.
4. Los compradores podrán hacer preguntas complementarias. Deben abstenerse de realizar preguntas que ya fueron respondidas. Si las preguntas se realizan a través del chat de la sala, el segundo facilitador de la demanda estará pendiente de este chat para darles lectura, sólo a aquellas que no son reiteradas o repetidas.
5. Los facilitadores de la demanda podrán hacer aclaraciones de tipo técnico, dirigidas a los compradores, cuando estos evidencien falta de claridad acerca de las condiciones requeridas por la entidad que los ha contratado.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 60 de 83

Los facilitadores cumplirán con los siguientes roles:

**A. FACILITADOR 1 DE LA DEMANDA:**

- ✓ Iniciará grabación de la reunión y compartirá enlace para el registro de asistencia.
- ✓ Se encargará de hacer las preguntas aclaratorias a los productores.
- ✓ Con base en la lista de entidades invitadas a participar, preguntará una a una sobre su concepto sobre el producto y su posible intención de llevar a cabo una negociación.
- ✓ Cuando hay intención de negociar, preguntará al posible comprador sobre la cantidad de producto que podría adquirir y los datos generales para diligenciar el formulario de acuerdo de compras locales y su disposición de firmar el acuerdo protocolario.
- ✓ Cuando no hay intención de negociar, averiguará por las razones.
- ✓ Hará seguimiento a los documentos de acuerdo, para obtener que sean firmados de manera oportuna por los compradores.


**B. FACILITADOR 2 DE LA DEMANDA:**

- ✓ Tomará nota de la información de los acuerdos que se han prometido suscribir.
- ✓ Diligenciará los acuerdos y los remitirá a los compradores y a los facilitadores de la oferta en formato PDF.
- ✓ Hará seguimiento a los documentos de acuerdo, para obtener que sean firmados de manera oportuna por los compradores.
- ✓ Compartirá los acuerdos diligenciados con la entidad encargada de la consolidación de resultados de la rueda de negocios.
- ✓ Una vez firmados los acuerdos por los compradores, los remitirá a los respectivos vendedores para su firma.

**C. FACILITADOR DE LA OFERTA**

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



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 61 de 83

- ✓ Previamente al ingreso de cada productor, lo llamará para establecer si cuenta con la conectividad requerida o si requiere participar a través del altavoz de su celular.
- ✓ Se encargará de dar acceso a la sala y de presentar a cada productor identificando el nombre de la entidad, del participante, del producto que ofrecerá y el lugar (municipio) en que lleva a cabo la producción.
- ✓ Se encargará de controlar el acceso a la sala para evitar que ingresen personas no invitadas y para garantizar que no haya dos vendedores a la vez.
- ✓ Se encargará de identificar brechas en las negociaciones, tomar nota de ellas y proponer soluciones al productor.
- ✓ Reportará al encargado de consolidar los resultados de la rueda de negocios, las brechas identificadas para cada productor y de las soluciones aportadas por los productores. Reportará resultados.


Las anteriores instrucciones para llevar a cabo ruedas de negocios tanto presenciales como no presenciales son una guía y pueden ser ajustadas por los organizadores, de acuerdo con las condiciones de cada caso específico.

### **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.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 62 de 83

## **10. ESTRATEGIAS COMPLEMENTARIAS**

Para dar cumplimiento a la normatividad legal y a la presente guía, los contratistas del ICBF pueden recurrir a una o más de las siguientes estrategias complementarias:

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

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, sumando las necesidades de dos o más unidades de servicio o dos o más contratos, con el fin de lograr mayor poder de negociación, mejores condiciones logísticas y economías de escala obtenibles al aumentar las cantidades demandadas individualmente.

La agregación de demanda puede presentarse de dos maneras diferentes:

#### **10.1.1. Cuando un contratista es adjudicatario de dos o más contratos**

En este caso, un contratista puede obtener eficiencias logísticas y economías de escala sumando la demanda de varios contratos. A pesar de que el comprador es uno solo e independientemente de la cantidad de entregas que realice el proveedor, aquel deberá exigir a este último, la expedición de facturas, documentos equivalentes a factura o documentos soporte independientes, para probar las compras destinadas a cada uno de los contratos suscritos con el ICBF.

Es importante recalcar que los contratos cuya demanda se suma, se ejecuten dentro de la misma zona geográfica para la compra local de alimentos.


Un mismo soporte no podrá ser presentado como tal en más de un contrato.

#### **10.1.2. Cuando dos o más contratistas acuerdan realizar compras conjuntas.**

En este caso, los contratistas pueden aunar sus compras con el fin de aumentar su capacidad de negociación al incrementar las cantidades demandadas o para lograr una logística más eficiente.

En este caso, independientemente del número de entregas que tenga que hacer el productor, este deberá expedir tantas facturas, documentos equivalentes a factura o documentos soporte, como contratos se hayan sumado para agregar demanda.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 63 de 83

El contratista del ICBF deberá impartir las instrucciones correspondientes, para que las facturas o documentos soporte se expidan de la forma aquí prevista. Un mismo soporte no podrá ser presentado como soporte de más de un contrato.

Los contratos que agreguen demanda deberán ejecutarse dentro de la misma zona geográfica para la compra local de alimentos.

En este caso, 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.

### **10.1.3. 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 directamente bajo el modelo de compra centralizada algunos productos requeridos por varias unidades de servicio.

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, cuya producción requiera de procesos de transformación o adecuación. Son ejemplos típicos de estos productos, entre otros, los siguientes:

- Leche en polvo
- Leche UAT
- Panela
- Arroz
- Frijol
- Harina de maíz

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

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 64 de 83

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 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 directamente 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

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

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 65 de 83

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 “CUÉNTAME”, correspondientes al final del mes en que se hace la programación.
- Sistema de seguimiento que incluya cálculos de inventarios a cargo de cada operador, de acuerdo con los beneficiarios registrados en el sistema “CUÉNTAME”, la frecuencia de preparación y los tamaños de ración establecidos en la minuta patrón de la respectiva modalidad.


## 10.2. Agregación de oferta

La agregación de oferta es otra herramienta para mejorar la eficiencia de las compras institucionales de alimentos, especialmente desde el punto de vista logístico.

En este caso, el ICBF, a través de la articulación interinstitucional deberá promover la creación de organizaciones de economía solidaria que ofrezcan diversidad de productos obtenidos localmente por pequeños productores, ACFC u organizaciones de estos productores.

Estas organizaciones de productores podrán ser también organizaciones de segundo nivel, cuyos asociados sean a su vez organizaciones de productores.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 66 de 83

Los asociados de estas organizaciones deberán ser exclusivamente pequeños productores o productores de la ACFC.

Cuando se trate de materias primas para la producción de alimentos, la entidad responsable de realizar la compra local de materias primas de origen agropecuario podrá recurrir a contratar la producción agrícola a través del modelo de agricultura por contrato promovido por el Gobierno Nacional, en su programa Coseche y Venda a la Fija, aunando la capacidad productiva de un número de pequeños productores acorde con las necesidades de cada producto.

### **10.3. Articulación interinstitucional.**

La Ley 2046 de 2020 creó la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas Locales de Alimentos, de la cual forman parte funcionarios del más alto nivel del Estado Colombiano. En este espacio de articulación tiene asiento el(la) Director(a) General del ICBF y su participación sólo podrá ser delegada a funcionarios del nivel directivo o asesor de la entidad, de acuerdo con lo establecido en el Decreto 248 de marzo 9 de 2021, por el cual se adiciona la Parte 20 al Libro 2 del Decreto 1071 de 2015. Las funciones de este espacio de articulación se encuentran establecidas en este Decreto.


El desarrollo de la Estrategia de Compras Locales requiere adicionalmente 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 gestionar la creación y participar en diversos espacios interinstitucionales o intersectoriales que se creen para impulsar y articular la Estrategia de Compras Locales en el orden nacional, departamental, municipal o distrital, de acuerdo con las necesidades específicas de cada caso.

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.

A través de esta articulación, se debe promover, identificar y visibilizar la oferta de productos autóctonos y ancestrales, impulsar la formalización de pequeños productores

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 67 de 83

y productores de la ACFC en pro de facilitar su acceso a los mercados institucionales y en los encuentros de oferta y demanda que organicen el ICBF o las demás entidades que toman parte del espacio interinstitucional.

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 organizaciones que produzcan en el ámbito geográfico para la prestación del servicio y de la industria cuyas materias primas provienen de estos productores localizados en la zona geográfica para la compra local de alimentos.


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!*



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 68 de 83

- Propender por la adquisición local de alimentos 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 productores de que trata la Ley 2046, en el marco de las compras locales de alimentos. 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.

## **11. RESPONSABILIDADES DE LOS 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 y el compromiso de distintas áreas del ICBF, funcionarios y colaboradores de la entidad, especialmente de aquellos que se encargan de la contratación, la supervisión o de la interventoría 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.

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


	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 69 de 83

Con el fin de orientar la forma en que se debe cumplir con estas responsabilidades desde las regionales, los esquemas contenidos en el documento denominado **“Diagramas de flujo para orientar actuaciones”**, anexo a la presente guía.

### 11.1. Responsabilidades de la Dirección de Abastecimiento


- Ejercer la Secretaría Técnica del Comité de Implementación de las normas de Compras públicas de Alimentos creado mediante Resolución 6314 de noviembre de 2020.
- Ejercer la Secretaría Técnica de la Comisión Técnica para la implementación de las Normas de Compras Públicas Locales de Alimentos, creada por el Comité en sesión del 14 de diciembre de 2020.
- Convocar las reuniones de la Comisión Técnica.
- Proponer a la Comisión Técnica para su estudio, las acciones, a emprender para implementar las normas de compras públicas de alimentos, entre las cuales se encuentran:
  - Desarrollo de guías para la implementación de las normas.
  - Cláusulas contractuales de acuerdo con los servicios o aprovisionamiento alimentario a contratar.
  - Ajuste a documentos técnicos, manuales, guías de supervisión, contratos de interventoría y lineamientos entre otros, de los servicios prestados por la entidad.
  - Propuestas de desarrollo de pruebas para implementar mejoras en los procesos institucionales, con miras a fortalecer la compra local de alimentos en cumplimiento de las normas legales y de las políticas trazadas por la alta dirección de la entidad.
  - Propuestas de mecanismos e instrumentos de seguimiento y control al cumplimiento de las obligaciones contractuales originadas por la normatividad legal de compras públicas de alimentos.
- Presentar ante el Comité creado por la Resolución 6314 de 2020 los avances y propuestas desarrolladas en el seno de la comisión técnica creada por este organismo, para su estudio y aprobación.
- Solicitar a las distintas dependencias del ICBF y entidades competentes, las bases de datos que permitan desarrollar las acciones de apoyo a la estrategia, contempladas en el numeral 9 de la presente guía.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 70 de 83

- 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. De estas actividades se informará a la Oficina de Gestión Regional y a las Direcciones Misionales
- 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.
- Proponer ajustes y mejoras a la Estrategia con el fin de lograr las metas y objetivos de esta, facilitar el seguimiento a su avance y articular soluciones al interior del ICBF o interinstitucionales que conduzcan a su fortalecimiento.
- Tramitar las propuestas referentes a actualizaciones de la presente Guía y realizar los trámites para su adopción dentro del Sistema de Gestión de Calidad de la Entidad.
- Apoyar a las áreas misionales que lo requieran, en la realización de ajustes y modificaciones de documentos tales como lineamientos, guías, instructivos y formatos entre otros, en lo relacionado a la implementación de los establecido en la presente guía.
- Consolidar y analizar la información reportada desde las Direcciones Regionales, las áreas misionales y de apoyo y preparar los informes de la entidad ante la Mesa Técnica nacional de Compras Públicas Locales.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 71 de 83

- Brindar apoyo y acompañamiento a la Dirección General o su delegado a la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas Locales de Alimentos en los asuntos referentes a su participación en ese espacio.

## **11.2. Responsabilidades de las áreas misionales y de apoyo**


- Hacer referencia a la inclusión de esta guía como documento orientador en los instructivos, manuales operativos, manuales de supervisión y lineamientos.
- Incluir en las fichas de condiciones técnicas para la realización de estudios de sector y de costos, los estudios previos para la celebración de contratos, los términos de referencia de los procesos de selección y minutas de contratos que contengan obligaciones relativas al suministro de alimentos, las cláusulas que permitan el desarrollo del contenido de la presente guía.
- Apoyar a la Dirección de Abastecimiento en la promoción de la Estrategia de Compras Locales.

## **11.3. Responsabilidades de las Direcciones Regionales y de las áreas a cuyo cargo se ejecutan contratos que incluyan abastecimiento alimentario.**

- 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 al cumplimiento de las obligaciones contractuales de compras locales.  
Los enlaces de compras locales en las regionales y áreas que ejecuten contratos con componente alimentario deberán corresponder a talento humano del área administrativa y financiera. Por temas de cargas y funciones de los enlaces, no podrá asignarse dicho rol al talento humano asignado por las direcciones misionales, para la operación de sus servicios.
- Apoyar el desarrollo de las actividades programadas desde las diferentes áreas de la sede de la Dirección General para impulsar e implementar la estrategia de compras locales de alimentos.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 72 de 83

- Gestionar la participación de entidades territoriales, EAS y demás contratistas que adquieran alimentos en desarrollo de sus contratos, en los espacios de articulación que establezca la MTNCPLA o los que determine el ICBF y hacer seguimiento a su participación en tales espacios. Estos pueden ser tales como:
  - Ruedas de negocios o encuentros de compras locales.
  - Jornadas de capacitación.
  - Reuniones de concertación intersectorial y mesas de trabajo orientadas a fortalecer la producción de alimentos locales, basadas en la demanda institucional de alimentos.
  - Las demás que dispongan la MTNCPLA o el ICBF.
- Garantizar el seguimiento al cumplimiento por parte de los operadores de los programas institucionales y contratistas que en cumplimiento de sus obligaciones deben adquirir alimentos, de las obligaciones establecidas en la presente guía, ejerciendo las acciones necesarias para que, en caso de incumplimiento se realicen los requerimientos y se apliquen las multas y sanciones previstas contractualmente para conminarlos al cumplimiento cabal de las mismas, con apego al debido proceso.
- Apoyar la planeación, organización y ejecución de las actividades a cargo del ICBF en los espacios de articulación arriba citados.

#### **11.4. Responsabilidades de los enlaces de compras locales en las regionales y áreas que ejecuten contratos con componente alimentario.**

- Verificar que todos los reportes de los contratos con componente alimentario sean recibidos oportunamente, de acuerdo con los instrumentos e instrucciones impartidas por la Dirección de Abastecimiento y solicitar a los supervisores o interventores el cumplimiento con el envío de estos reportes en caso de faltar alguno de ellos.
- Reportar mensualmente a la Dirección Regional o Dirección del área correspondiente, con copia a la Dirección de Abastecimiento, el avance en el desarrollo y cumplimiento de las obligaciones legales y contractuales de compras locales, utilizando el “Formato informe de resultados de compras locales por regional F2.G5ABS.”

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


	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 73 de 83

- Retroalimentar a los supervisores o interventores de los contratos con las observaciones producto de la revisión realizada por la Dirección de Abastecimiento, cuando haya lugar a ello.
- Dar respuesta a las consultas que surjan alrededor del cumplimiento de las obligaciones contractuales de compras públicas de alimentos, a nivel de la Regional, sus Centros Zonales, las entidades Administradoras de los Servicios Institucionales (EAS) y los contratistas de las áreas de apoyo que ejecutan contratos con componente alimentario.
- Apoyar la realización de los encuentros de compras locales o ruedas de negocios y demás actividades de capacitación o articulación interinstitucional programados por el ICBF o la MTNCPLA en las que deba participar la Regional o el área correspondiente.

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

- Revisar, en el marco del comité técnico del contrato, los ciclos de menús o formulaciones propuestos por los contratistas y los proveedores presentados por estos, verificando el cumplimiento de los siguientes aspectos:
  - Que hayan sido diseñados priorizando la inclusión de productos de origen agropecuario disponibles en la zona geográfica para la compra local de alimentos y atendiendo el orden de prioridad a partir de lo veredal.
  - Que los listados de proveedores, menús, recetas o formulaciones permitan cumplir con el porcentaje mínimo establecido por la ley o por la presente guía.
- En caso de incumplimiento de las obligaciones legales y contractuales relacionadas con la compra local de alimentos, requerir al contratista para que realice los ajustes correspondientes, los cuales deberán ser ejecutados en un plazo máximo de tres días a partir de la fecha de la solicitud de ajuste. Si vencido este plazo, el contratista no lleva a cabo los ajustes solicitados, el supervisor deberá imponer las sanciones o multas establecidas en el contrato, con apego al debido proceso.


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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 74 de 83

- Verificar 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 la zona geográfica para la compra local de alimentos correspondiente al contrato.
  - Que todo producto reportado cuente con los soportes requeridos de acuerdo con lo establecido en la presente guía.
  - Que el instrumento 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.
  - Que los proveedores para compras locales se encuentren registrados en las bases de datos de pequeños productores, ACFC, sus organizaciones o solidarias o de industrias que se abastecen de estos productores primarios.
  - Que los precios de compra reportados se encuentren dentro de la franja de precios de referencia reportada por el DANE en Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario (SIPSA) para la regional, zona o municipio que corresponda, de acuerdo con el alcance que tenga dicho sistema de información.
  - Que se utilice el formato F1.G5.ABS en la versión más actualizada que se haya adoptado en el Sistema Integrado de Gestión.
  
- Hacer los requerimientos necesarios, en caso de incumplimiento de la obligación contractual, para que el contratista cumpla a cabalidad con sus obligaciones y, en caso necesario, adelantar el debido proceso por incumplimiento para imponer las multas o sanciones pertinentes.
  
- Aprobar el informe de compras locales que entrega el contratista mensualmente. La aprobación del informe la realizará el supervisor o el interventor firmando física o digitalmente el formato de seguimiento, para su posterior archivo en la carpeta del contrato como soporte del seguimiento realizado.
  
- Remitir al enlace regional de compras locales o al encargado del área responsable del contrato, los reportes de compras locales debidamente verificados. Este reporte deberá hacerse mensualmente para cada contrato, dentro de la primera quincena del mes subsiguiente al reportado, haciendo uso del formato F1.G5.ABS.

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



	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 75 de 83


Con base en lo anterior, cuando en el contrato suscrito por el ICBF se contemple el suministro de alimentos, el supervisor o el interventor del contrato deberá exigir que el contratista priorice la compra local de alimentos y garantice el reporte de ésta de acuerdo con las orientaciones del ICBF.

### **11.6. Responsabilidades de los contratistas del ICBF que adquieren alimentos o productos de origen agropecuario durante la ejecución de contratos de aporte y suministro.**

Los contratistas que tengan en sus contratos la obligación de cualquier tipo de suministro de alimentos de origen agropecuario cumplen un papel fundamental en el desarrollo de la Estrategia de Compras Locales, por lo que deben:

- Cumplir con lo establecido en el numeral 7 de la presente guía, de acuerdo con el modelo o modelos de abastecimiento alimentario.
- Participar en las capacitaciones, espacios de articulación, ruedas de negocios y demás actividades que establezcan el ICBF o la MTNCPLA de acuerdo con lo establecido en la Ley 2046 de 2020, el Decreto 248 de 2021 y todas aquellas normas que las complementen, adicionen o sustituyan.
- Proyectar, cuando aplique según el contrato, los menús, formulaciones, recetas y composición de alimentos o de paquetes alimentarios, basándose en los productos de origen agropecuario producidos por pequeños productores, ACFC, y sus organizaciones solidarias localizadas en la zona geográfica para la compra local de alimentos, atendiendo las prioridades a partir de lo veredal y en los productos de las industrias alimenticias cuyas materias primas son adquiridas a estos productores, sin que por ello deje de cumplirse con la minuta patrón. Estos documentos deberán ser entregados a la supervisión o interventoría del contrato como requisito para iniciar su ejecución.
- Elaborar el plan de compras de alimentos priorizando la adquisición a pequeños productores, ACFC y sus organizaciones e identificando los posibles proveedores de tales alimentos a partir de las bases de datos de productores que definen la Ley 2046 y el Decreto 248 de 2021. Estos planes deberán ser entregados a la supervisión o interventoría del contrato como requisito para iniciar su ejecución.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	<b>PROCESO</b> <b>ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 76 de 83

- Realizar mensualmente, compras locales de alimentos de origen agropecuario, cumpliendo con lo establecido en la presente guía.
- Diligenciar y entregar mensualmente al supervisor o interventor 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 o interventor 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 (en formato.pdf). El contenido de este reporte debe ser idéntico al entregado en forma impresa.


## 12. MEDICIÓN DEL RESULTADO DE LA ESTRATEGIA:

La medición de los resultados de la estrategia se basa en las siguientes tareas:

1. Los supervisores o interventores de los contratos deben remitir mensualmente al enlace de compras locales de la Regional o al responsable del área respectiva según sea el caso, los informes de seguimiento a la obligación contractual reportados por los operadores haciendo uso del formato “F1.G5.ABS- Formato de Seguimiento Compras Locales” debidamente verificados y acompañados de los soportes correspondientes.
2. Con base en el contenido de los Formatos de Seguimiento de Compras Locales, el enlace o encargado del área de la dependencia correspondiente diligenciará el informe mensual de resultados haciendo uso del “Formato informe de resultados de compras locales por regional F2.G5.ABS.
3. Dentro del mes siguiente al reportado, el enlace regional o área responsable debe compartir través de un “SharePoint” institucional, los reportes de seguimiento impresos verificados para cada contrato (formato F1.G5.ABS) y el formato de informe mensual F2.G5.ABS por correo electrónico. A estos archivos sólo podrán tener acceso los funcionarios de la Dirección de Abastecimiento, los enlaces de compras locales y los directores de la Regional o área responsable.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 77 de 83

4. Trimestralmente, la Dirección de Abastecimiento enviará a los directores de las regionales y de las áreas responsables, un informe que contendrá la siguiente información:
- a. Listado de contratos que no reportaron oportunamente compras locales, indicando si se requirió al contratista para que cumpliera con su obligación.
  - b. Listado de contratos que habiendo reportado oportunamente, no cumplieron con el porcentaje mínimo de compras locales, indicando si se requirió al contratista al respecto.
  - c. % de compras locales verificadas y acumuladas en el año, frente al valor total de las compras de alimentos reportadas en el mismo período.
5. La Dirección de Abastecimiento debe consolidar y analizar los resultados, presentando trimestralmente al Comité de Implementación de las Normas Legales de Compras Públicas de Alimentos del ICBF, un informe a nivel nacional y de cada Regional o área responsable, sobre el avance de la estrategia y el cumplimiento de la normatividad legal correspondiente. Este informe contendrá al menos la siguiente información por Regional y dependencia responsable:
- a. Número de contratos que deben reportar compras locales de alimentos.
  - b. Número acumulado de reportes que deberían haberse recibido en el curso de la vigencia fiscal.
  - c. Número de reportes recibidos.
  - d. % de cumplimiento de la obligación de reportar.
  - e. % de compras locales verificadas acumuladas en el año, frente al valor total de las compras de alimentos reportadas en el mismo período.
  - f. Número de requerimientos hechos a los contratistas.
  - g. Valor total de los alimentos adquiridos por los contratistas para la prestación del servicio, discriminado por regional, servicio y modalidad de atención.
  - h. Valor de los alimentos reportados y verificadas como compra local, discriminado por regional, servicio y por modalidad de atención.
  - i. Porcentaje de compras locales verificadas por regional, servicio y modalidad de atención.
  - j. Listado de contratos que no entregaron reportes, o que incumplieron con el porcentaje mínimo establecido por la Ley 2046.

El informe mensual debe ser elaborado por los enlaces regionales de compras locales o los responsables de las áreas respectivas, utilizando el formato F2.G5.ABS.

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

	<b>PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</b>	G5.ABS	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 78 de 83

El formato F2.G5.ABS debe incluir la totalidad de los contratos que tienen componente alimentario, independientemente de que el contratista haya reportado o no las compras locales en el mes.

Al finalizar cada vigencia fiscal y a más tardar el mes de marzo de cada año, se emitirá un reporte anual dirigido a la MTNCPLA para su conocimiento y posterior reporte al Congreso de la República, de acuerdo con lo establecido en la Ley 2046 de 2020. Este reporte anual deberá ser realizado aportando la información requerida por la MTNCPLA, de acuerdo con la disponibilidad de esta.

En caso de requerirse, la Dirección de Abastecimiento retroalimentará a las regionales o a las dependencias correspondientes, con el fin de lograr las metas propuestas y el cumplimiento cabal de la ley y sus normas reglamentarias.

### **13. SIGLAS Y ACRÓNIMOS**

En el presente documento se han utilizado las siguientes siglas o acrónimos:

ACFC: Agricultura (o agricultores) Campesina, Familiar y Comunitaria.

ADR: Agencia de Desarrollo Rural.

ARN: Agencia para la Reincorporación y Normalización.

ART: Agencia DE Renovación del Territorio.

CISAN: Comisión Intersectorial de Seguridad Alimentaria y Nutricional.

CONPES: Consejo Nacional de Política Económica y Social.

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas.


EAS: Entidad Administradora del Servicio.

FAO: del inglés “Food and Agriculture Organization of the United Nations” (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura).

GABA: Guías Alimentarias Basadas en Alimentos.

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 79 de 83

ICA: Instituto Colombiano Agropecuario.

IGAC: Instituto Geográfico Agustín Codazzi

INVIMA: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.

MADR: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

MEN: Ministerio de Educación Nacional.

MTNCPLA: Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas de Alimentos.

PND: Plan Nacional de Desarrollo

PP: Pequeño Productor

RPP: Ración Para Preparar en casa.

SAN: Seguridad Alimentaria y Nutricional.

SENA: Servicio Nacional de Aprendizaje.

SIPSA: Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario.

UAEOS: Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias.

UAF: Unidad Agrícola Familiar

UNODC: del inglés “United Nations On Drugs and Crimes” (Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito)

UPRA: Unidad de Planificación Rural Agropecuaria

*¡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

16/06/2023

Versión 4

Página 80 de  
83

#### 14. LISTADO DE ALIMENTOS PRIORIZADOS PARA COMPRA LOCAL

Grupo de alimentos	
Cereales, raíces, tubérculos y plátanos	
Alimentos	
Arroz	Harina de yuca brava, fariña o mandioca
Maíz amarillo	Majua o cubio
Maíz blanco	Malanga
Maíz maravilla	Ñame
Maíz opaco	Oca o ibia
Maíz pira	Olloco o chugua
Maíz porva	Plátano África maduro
Maíz tierno	Plátano África verde
Quinoa	Plátano colí o guineo
Arracacha amarilla	Plátano dominico, maduro
Arracacha Blanca	Plátano dominico, verde
Arracacha morada	Plátano espermo, maduro
Batata	Plátano Hartón, maduro
Papa, variedad cerosa sabanera	Plátano Hartón, verde
Papa, variedad harinosa, criolla	Plátano maritú, maduro
Papa, variedad harinosa, pastusa	Plátano popocho, verde
Yuca blanca	

\* Fuente: Tabla de Composición de Alimentos Colombianos (TCAC 2018)

*¡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

16/06/2023

Versión 4

Página 81 de  
83

**Grupo de alimentos**

**Frutas, verduras y hortalizas**

**Alimentos**

Anón	Fresa madura	Madroño	Piña	Camu camu	Guayaba de morrocoy	Calabacín	Lechuga crespá
Babaco, maduro	Fresa pintona	Mamey	Piñuela	Carambolo maduro	Iguaraya	Cebolla cabezona	Palmito
Babaco, pintón	Granadilla	Mamoncillo	Pitahaya amarilla	Carambolo pintón	Moriche	Cebolla junca	Pepino cohombro
Babaco, verde	Guama	Mandarina	Pomarrosa	Carambolo verde	Níspero	Cebolla puerro	Pepino de rellenar
Arazá	Guanábana	Mango común	Sandia	Champa	Piña india	Champiñón	Perejil
Badea	Guayaba, madura	Mango Tommy Atkins	Tamarindo	Chicozapote	Piña uva hartón	Cilantro	Pimentón rojo
Banano bocadillo	Guayaba, pintona	Mangostino	Tomate de árbol amarillo	Chigua	Tuna	Cilantrón-Culantro	Pimentón verde
Banano común	Gulupa, madura	Manzana de agua	Tomate de árbol rojo	Chontaduro amazónico	Acelga	Col silvestre	Rábano
Banano manzano	Gulupa, pintona	Maracuyá	Toronja	Chupa	Ahuyama	Coliflor	Remolacha
Breva madura	Gulupa, verde	Marañón	Uchuva	Ciruela Joba	Ají dulce	Espinaca	Repollo blanco
Breva verde	Higo, maduro	Melón	Asai	Cocona	Ají rojo	Frijol verde	Repollo morado
Chirimoya	Higo, pintón	Mora castilla	Banano chiro	Coconilla	Ajo	Guascas	Tomate
Chontaduro	Higo, verde	Naranja	Banano pacífico	Concha de caimán	Apio	Guatila	Zanahoria
Coco	Icaco	Noni	Borojó	Copoazu	Berenjena	Haba verde	Zapallo
Curuba	Lima	Papaya madura	Cacao silvestre	Corozo	Berro	Habichuela verde	
Durazno	Limón	Papaya pintona	Cactus	Cucurito	Brócoli	Lechuga común	
Feijoa	Lulo	papayuela	Caimo morado	Emi	Calabaza	Lechuga lisa	

\* Fuente: Tabla de Composición de Alimentos Colombianos (TCAC 2018)

*¡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

16/06/2023

Versión 4

Página 82 de  
83

Grupo de alimentos
<b>Lácteos y sus derivados</b>
<b>Alimentos</b>
Kumis entero con azúcar
Leche de vaca, entera líquida pasteurizada
Queso crema amarillo
Queso fresco, semiblando, tipo cuajada
Queso fresco, semiduro, tipo costeño
Queso fresco, semiduro, tipo campesino
Queso fresco, semiduro, tipo mozzarella
Queso fresco, semiduro, tipo doble crema
Yogurt entero con azúcar

Grupo de alimentos	
<b>Carnes, huevos, leguminosas, frutos secos, semillas y mezclas vegetales</b>	
<b>Alimentos</b>	
Bagre	Pavo
Bocachico	Pollo
Cachama	Res
Corvina de mar	Ternera
Lenguado	Huevo de codorniz
Róbalo	Huevos de gallina
Sierra	Huevos de pata
Tilapia o mojarra	Huevos de pava
Trucha	Arveja seca
Cabra o chivo	Balú o Chachafruto
Cerdo	Frijol bola roja
Conejo	Frijol cabecita negra
Cordero	Frijol cargamanto
Gallina	Frijol guandul


Grupo de alimentos
<b>Grasas</b>
<b>Alimentos</b>
Aguacate Hass
Aguacate lorena

Grupo de alimentos
<b>Azúcares</b>
<b>Alimentos</b>
Chucula o chocolate, en bolas, con harina de cereales y leguminosas
Miel de abejas, líquida
Panela

\* Fuente: Tabla de Composición de Alimentos Colombianos (TCAC 2018)

*¡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	16/06/2023
	<b>GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES</b>	Versión 4	Página 83 de 83

## 15. ANEXOS

- A3.G5.ABS Diagramas de flujo para orientar actuaciones

## 16. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

- Ley 2046 de 2020

## 17. RELACIÓN DE FORMATOS

CODIGO	NOMBRE DEL FORMATO
F1.G5.ABS	Formato de Seguimiento Compras Locales
F2.G5.ABS	Formato Informe de Resultados Compras Locales Regionales

## 18. 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
12/10/2018	Versión 3	Se modificó todo el contenido de la guía para que responda a la Ley 2046 de 2020 y su Decreto reglamentario 248 de 2021.

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

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