

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 1 de 17

ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES

Como una herramienta de difusión de la estrategia de compras locales, como método didáctico para la generación de capacidades para la participación de los productores agropecuarios en el mercado de compras públicas y como mecanismo de facilitación para la realización de contactos comerciales entre los contratistas del ICBF y los pequeños productores agropecuarios, productores cuyos sistemas pertenezcan a la agricultura campesina, familiar o comunitaria y sus organizaciones de economía solidaria, el ICBF podrá organizar encuentros de compras locales de alimentos que denominamos Encuentros Agroalimentarios Locales.

En la implementación de la Estrategia de Compras Locales, esta acción de apoyo puede ser realizada de manera independiente por el ICBF, ya sea como resultado de la articulación interinstitucional que lleve a cabo la Dirección de Abastecimiento con entidades del ámbito nacional o territorial, como consecuencia de eventos organizados por iniciativa de la Mesa Técnica Nacional de Compras Públicas Locales de Alimentos o como iniciativa propia de las Direcciones Misionales o Regionales de la entidad.

Es obligatoria la participación de los operadores de los programas institucionales 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 “Encuentros Agroalimentarios Locales 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.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 2 de 17

Las cinco fases de trabajo para realizar un Encuentro Agroalimentario Local son las siguientes:

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 públicas 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 que promueven o apoyan la oferta agroalimentaria del orden nacional o del orden territorial, según sea el caso, y las que demandan alimentos, 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.

Cuando la articulación se realiza desde el orden nacional, 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.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 3 de 17

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 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 territoriales que promueven o apoyan la oferta agroalimentaria comprometidas en la elaboración de un directorio local de productores de la agricultura campesina, familiar y comunitaria y pequeños productores agropecuarios, de las organizaciones de economía solidaria de estos tipos de productores y de la industria que se abastece de las materias primas producidas por estos. Este directorio que debe ser elaborado con base en convocatoria pública realizada a través de redes sociales y páginas web de las entidades encargadas de esta promoción, verificando que los inscritos en él cumplan los requisitos para ser beneficiarios de la Ley 2046 de 2020.
- 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, que se encuentran en el directorio local. La convocatoria debe incluir tanto a los productores locales y organizaciones registrados válidamente en el registro departamental dispuesto por el Decreto 248 de 2021 y a los que no estando en este registro, se encuentren relacionados en el directorio local de que trata el punto anterior.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 4 de 17

- 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 de fecha, horario y metodología a implementar para realizar el Encuentro Agroalimentario Local (presencial o virtual), así como compromisos por parte de los participantes para proveer los elementos requeridos en caso de tratarse de un Encuentro Agroalimentario Local presencial (espacio, lugar, mobiliario, elementos de consumo, refrigerios y equipos).

Fase 3: Capacitación a los participantes en temas relevantes.

Durante esta fase, se busca motivar tanto a operadores de los programas institucionales y entidades compradoras, como a los productores y proveedores, para que participen de forma activa en los 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 los operadores de los programas institucionales 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 asistentes frente a la normatividad que regula la compra pública local de alimentos, a sus beneficios 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.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 5 de 17

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:

- Normatividad que rige la compra pública local de alimentos (Ley 2046 de 2020, Decreto 248 de 2021 o la norma que lo modifique, complemente o sustituya).
- Formalización.
- Normatividad tributaria.
- Normatividad sanitaria.
- Cómo participar en Encuentros Agroalimentarios Locales.

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 el Encuentro Agroalimentario Local, es necesario limitar la participación de los productores locales a aquellos que cumplan con los requisitos para poder vender sus productos. Para estos efectos, durante esta fase, las entidades organizadoras dispondrán de un mecanismo de inscripción previa para poder participar en el Encuentro Agroalimentario Local.

Los requisitos que deben cumplir los vendedores son los siguientes:

Sólo podrán participar en un Encuentro Agroalimentario Local 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 el Encuentro Agroalimentario Local, o ser un productor industrial que oferte alimentos producidos a partir de materias primas adquiridas a estos productores.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 6 de 17

- 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 el Encuentro Agroalimentario Local 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, la entidad encargada del registro de participantes desde la oferta deberá notificarle 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 en el 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.

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 los operadores de los programas institucionales, toda vez que la Entidad no participa en ninguna parte de la negociación y sólo actúa como facilitador del desarrollo de estas actividades.

El Encuentro Agroalimentario Local puede desarrollarse de forma presencial o no presencial, aplicando metodologías similares a las que se describen a continuación.

Metodologías para un Encuentro Agroalimentario Local presencial.

En cualquier caso, se asignan mesas o puestos de trabajo a cada una de 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.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 7 de 17

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.

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 Encuentro Agroalimentario Local 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.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 8 de 17

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.

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.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	A4.G5.ABS	18/12/2024
		Versión 1	Página 9 de 17

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 el Encuentro Agroalimentario Local.

Cualquiera que sea el modelo de Encuentro Agroalimentario Local 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.

Cerrado el Encuentro Agroalimentario Local 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 un Encuentro Agroalimentario Local no presencial.

Opción 1

A continuación, se presenta una metodología utilizada con éxito en 14 Encuentros Agroalimentarios Locales llevados a cabo en 2020 y 10 Encuentros Agroalimentarios Locales realizados 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.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 10 de 17

Los Encuentros Agroalimentarios Locales 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.

El Encuentro Agroalimentario Local 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 el Encuentro Agroalimentario Local virtual, los participantes deben tener claridad sobre los siguientes aspectos:

- **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 un Encuentro Agroalimentario Local 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 el Encuentro Agroalimentario Local, o ser un productor industrial que oferte alimentos producidos a partir de materias primas adquiridas a estos productores.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 11 de 17

- 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 el Encuentro Agroalimentario Local.
- 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 el Encuentro Agroalimentario Local virtual.

El incumplimiento de cualquiera de los anteriores requisitos no permitirá participar del Encuentro Agroalimentario Local, por lo cual cualquier registro o solicitud para ser admitido, debe ser negado.

Tanto los compradores como los vendedores deberán registrarse en los respectivos formularios de inscripción que el ICBF o la entidad organizadora del Encuentro Agroalimentario Local 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 el Encuentro Agroalimentario Local virtual, durante el lapso que establezcan las entidades organizadoras.
- Los equipos tecnológicos (computador de escritorio, portátil o Tablet y teléfono celular) utilizados durante el Encuentro Agroalimentario Local 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 del Encuentro Agroalimentario Local no presencial.
- Los interesados en participar en el Encuentro Agroalimentario Local no presencial deben inscribirse previamente y dentro del plazo establecido por las entidades organizadoras, incluyendo como mínimo la siguiente información:

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

A4.G5.ABS

18/12/2024

**REALIZACIÓN DE ENCUENTROS
AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES**

Versión 1

Página 12 de
17

- 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.
- 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 el Encuentro Agroalimentario Local virtual.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	A4.G5.ABS	18/12/2024
		Versión 1	Página 13 de 17

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.

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.

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

 BIENESTAR FAMILIAR	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 14 de 17

Los resultados del Encuentro Agroalimentario Local 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 Encuentros Agroalimentarios Locales 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.

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.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 15 de 17

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.

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 del Encuentro Agroalimentario Local.

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

	PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	A4.G5.ABS	18/12/2024
	REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES	Versión 1	Página 16 de 17

- ✓ Una vez firmados los acuerdos por los compradores, los remitirá a los respectivos vendedores para su firma.

C. FACILITADOR DE LA OFERTA

- ✓ 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 del Encuentro Agroalimentario Local, las brechas identificadas para cada productor y de las soluciones aportadas por los productores. Reportará resultados.

Las anteriores instrucciones para llevar a cabo Encuentros Agroalimentarios Locales 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 del Encuentro Agroalimentario Local, 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

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

	<p style="text-align: center;">PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS</p> <p style="text-align: center;">REALIZACIÓN DE ENCUENTROS AGROALIMENTARIOS DE COMPRAS LOCALES</p>	A4.G5.ABS	18/12/2024
		Versión 1	Página 17 de 17

información que permita realizar mejoras en la estrategia y fomentar la continuidad la relación comercial.

CONTROL DE CAMBIOS

Fecha	Versión	Descripción del Cambio
N/A	N/A	N/A

PÚBLICA

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

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