



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 1 de
16

INTRODUCCIÓN:

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

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

El objetivo de la Estrategia es apoyar la dinamización de las economías locales a través de soluciones de abastecimiento, articuladas entre el ICBF, los operadores de los programas y los productores, fortaleciendo la inclusión socio-económica de familias, comunidades y emprendimientos locales para contribuir a la seguridad alimentaria a partir de los ejes de disponibilidad y accesibilidad a los alimentos.

1. OBJETIVO:

Establecer criterios y parámetros de ejecución de la Estrategia de Compras Locales, así como las responsabilidades de los distintos actores, que intervienen en su desarrollo e implementación en todos los niveles organizacionales del ICBF.

2. ALCANCE:

Inicia con la identificación de los ejes fundamentales para el desarrollo de la Estrategia de Compras Locales, su articulación con las dependencias de la Sede Nacional y termina con la definición de las responsabilidades de los diferentes actores en todos los niveles de la organización institucional.

3. DEFINICIONES:

- **Acuerdo protocolario:** documento donde se registra información voluntaria de las partes de la relación comercial generada en un encuentro entre oferta y demanda.
- **Ámbito Geográfico de Consumo:** Extensión de territorio dentro de la cual se ejecuta un determinado contrato de operación de los programas del ICBF. Dependiendo de la cobertura territorial contratada, este puede ser municipal (o distrital según el caso), departamental si se desarrolla en más de un municipio, macro-regional si se desarrolla en más de un departamento o nacional si se desarrolla en todo el país.
- **Compra Local:** Es toda adquisición de alimentos, productos o servicios profesionales, originarios del mismo ámbito geográfico de consumo, cuya adquisición esté prevista en los lineamientos y minutas de los respectivos programas del ICBF o se derive directamente de la necesidad de cumplir con requisitos establecidos en dichos lineamientos.
- **Circuitos Cortos:** Es una modalidad de cadena de abastecimiento en la que los productores acercan los productos a las zonas de consumo, con el fin de crear una relación más cercana entre oferta y demanda, reducir el número de intermediarios y generar beneficios económicos mutuos.
- **Circuitos Campesinos:** Son circuitos cortos de abastecimiento en los que la oferta está representada por campesinos productores o sus asociaciones formalizadas.

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

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



BIENESTAR
FAMILIAR

PROCESO ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

GUÍA ORIENTADORA PARA EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE COMPRAS LOCALES

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 2 de
16

- **Demanda Local:** Es la cantidad total requerida de un producto o servicio que deben adquirir los distintos contratistas de los programas del ICBF, en un ámbito geográfico de consumo y en un determinado período de tiempo.
- **ECL:** Estrategia de compras locales
- **Elementos dotacionales:** agrupa productos como vestuario, uniformes, zapatos, material didáctico y materiales e implementos de aseo necesarios para cumplir con los lineamientos de los programas ICBF.
- **Ficha técnica de un encuentro entre oferta y demanda:** insumo para la promoción de los encuentros entre oferta y demanda que incluye información para el desarrollo de este.
- **Macro-Región:** Extensión geográfica compuesta por la agrupación de dos o más Regionales.
- **Minuta Patrón:** Patrón de alimentos por grupos, en medidas, cantidades y frecuencias, para consumir en uno o varios tiempos de comida, que se ajusta a los requerimientos calóricos y de nutrientes de una población determinada de acuerdo con el ciclo vital en que se encuentre. Es una herramienta que permite planear en forma racional la alimentación de una población objetivo y se considera como el punto de partida para la programación de los ciclos de menús.
- **Número de Cupos:** Cantidad máxima de beneficiarios que pueden ser atendidos en una o más unidades de servicio, durante la ejecución de un objeto contractual específico para prestar servicios misionales del ICBF.
- **Número de Beneficiarios:** Cantidad de personas identificadas, individualizadas e inscritas en las bases de datos institucionales, atendidas en una o más unidad de servicio por un contratista determinado.
- **Oferta Local:** Es el conjunto de alimentos o productos locales y servicios prestados por profesionales de origen local, que están disponibles en un ámbito geográfico de consumo.
- **Producto Local:** Es todo producto o alimento producido en el mismo ámbito geográfico de consumo o a partir de materias primas originarias de dicho ámbito geográfico.
- **Talento humano profesional de origen local:** Es una persona natural que posee un título universitario a nivel profesional y que habiendo nacido en el mismo Departamento o ámbito geográfico en que se ejecuta un contrato, presta sus servicios profesionales al operador. Por extensión, se considera local también al profesional que habiendo nacido en otro ámbito geográfico, demuestra haber residido durante al menos los últimos 3 años, dentro del departamento en que se presta el servicio.

4. DESARROLLO:

La Estrategia de Compras Locales procura generar 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 del ICBF, estableciendo relaciones mutuamente beneficiosas entre los productores y los operadores de los programas y entre estos y el ICBF.

La creación de circuitos cortos y circuitos campesinos en la cadena de abastecimiento contribuye a viabilizar los desarrollos productivos locales. Al priorizar el consumo institucional de lo que se produce en cada comunidad, municipio o departamento, se pueden obtener productos más frescos y de mejor calidad, además de lograr que los precios reconocidos al productor sean más justos, comparados con los que se obtienen al comercializarlos a través de los canales tradicionales.

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

09/11/2016

Versión 1

Página 3 de
16

La inclusión económica de los productores en mercados y cadenas de abastecimiento a las que tradicionalmente no han tenido acceso directo, propicia la construcción de escenarios de paz y reconciliación, promueve el consumo de productos de origen local u obtenidos a partir de materias primas locales y genera oportunidades para desarrollar o fortalecer modelos asociativos de economía solidaria.

La contratación de talento humano profesional de origen local por parte de los operadores, es otra forma de fortalecer las economías locales, dado que al generar posibilidades de empleo calificado, se promueve su permanencia en su lugar de origen, cualificando de esta forma la oferta de talento humano capaz de impulsar el desarrollo de la región. Los salarios u honorarios pagados a estos profesionales, al destinarse al sostenimiento de sus familias residentes en el lugar de prestación de los servicios institucionales, aumenta el dinero circulante en el ámbito económico local, contribuyendo así a dinamizar la economía del lugar.

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

A continuación se establecen los criterios, parámetros y responsabilidades que permiten desarrollar e implementar la estrategia de compras locales

4.1. Criterios para realizar compras locales:

El desarrollo de la Estrategia de Compras Locales debe realizarse con base en los siguientes criterios:

A. Para unidades de servicio del ICBF localizadas en cualquier municipio del país, se consideran compras locales las siguientes opciones de consumo, en orden de prioridad:

- El autoconsumo cuando este aplique.
- El consumo de lo producido por otras unidades de servicio localizadas en el mismo municipio, ya sean de programas del ICBF o de otras entidades del Estado.
- El consumo de productos originarios del mismo municipio donde se presta el servicio.
- El consumo de productos originarios del mismo departamento en que se encuentra el ámbito geográfico de consumo.
- La contratación de personal profesional de origen local, cuando no exista disponibilidad o posibilidad de adquirir alimentos o productos locales.

B. Para programas especiales con cobertura macro-regional, son compras locales las siguientes, en orden de prioridad:

- El consumo de lo producido por unidades de servicio localizadas en la misma región o macro-región, ya sean de programas del ICBF o de otras entidades del estado.
- El consumo de productos locales, o de productos cuyas materias primas sean originarias del ámbito geográfico de consumo.

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 4 de
16

- La contratación de talento humano profesional de origen local, cuando no exista disponibilidad o posibilidad de adquirir productos locales.

C. Para programas transversales o de cobertura nacional.

- El consumo de productos cosechados y procesados en Colombia.
- El consumo de productos obtenidos a partir de materias primas e insumos mayoritariamente de origen nacional.

A partir de lo anterior se busca fomentar la cultura de la producción para el autoabastecimiento y, en el evento en que la producción llegue a superar las necesidades, priorizar el consumo de estos excedentes en otros programas institucionales. De esta manera, la estrategia logra que los recursos económicos invertidos por la Entidad circulen y se apliquen en más de una oportunidad dentro de los programas institucionales.

Teniendo en cuenta que los programas del ICBF demandan bienes y servicios que no se producen en todos los municipios, la estrategia se extiende a la adquisición de los productos originarios del mismo departamento en que se presta el servicio, priorizando los municipios circunvecinos, con el fin de reducir los sobrecostos logísticos y minimizar la cadena de intermediarios que participan del abastecimiento.

4.2. Ejes de la Estrategia de Compras Locales:

La estrategia de compras se desarrolla sobre cinco ejes fundamentales:

- Visibilización de la demanda potencial de los programas ICBF.
- Agregación de la demanda para realizar compras locales eficientes.
- Visibilización de la oferta local de bienes y servicios.
- Articulación interinstitucional
- Realización de encuentros entre oferta y demanda.

4.2.1. Visibilización de la demanda potencial de los programas ICBF.

El cálculo, conocimiento y divulgación de la demanda constituye el primer paso para impulsar la Estrategia de compras locales, siendo la herramienta base para su promoción. Consiste en la identificación de los productos requeridos para desarrollar una modalidad de atención y las cantidades requeridas en los diferentes programas del ICBF.

La finalidad de calcular y publicar la demanda potencial, es hacer visible las oportunidades de inclusión de productos y servicios, en los distintos programas que se desarrollan en un territorio, a los posibles proveedores y las autoridades locales encargadas del fomento y desarrollo de planes, programas y proyectos productivos.

Esta publicación promueve las relaciones de negocios entre productores o proveedores locales con los operadores de los programas institucionales, basadas en la iniciativa de los primeros.

La demanda puede determinarse de dos formas diferentes

a. Demanda potencial

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

09/11/2016

Versión 1

Página 5 de
16

Es la máxima cantidad de productos que se estima pueden ser requeridos en una unidad de servicio, municipio o regional, para cumplir con lo establecido en los lineamientos de la respectiva modalidad de atención. Esta cantidad se calcula con base en las metas sociales establecidas en el Sistema de Información Misional, los lineamientos, estándares de atención, minutas de alimentación y estadísticas poblacionales.

Con el fin de realizar los cálculos de la demanda potencial, la Dirección de Abastecimiento podrá solicitar a las Direcciones Misionales, la información necesaria.

Igualmente, cuando se cuente con los medios tecnológicos adecuados, será posible calcular la demanda potencial derivada de la ejecución de cada contrato, con base en el número de cupos contratado, los demás insumos citados anteriormente.

La Dirección de Abastecimiento se encarga de calcular, dentro del primer trimestre de la respectiva vigencia fiscal, la demanda potencial de alimentos, identificando los productos o líneas de productos que teóricamente son requeridos por parte de los operadores, concesionarios y contratistas del ICBF. Finalmente, realiza una estimación de las cantidades requeridas para cumplir con los lineamientos y minutas de la respectiva modalidad de atención. Esta información estará a disposición del público en general a través de la página web institucional.

La estimación de la demanda potencial de alimentos se debe realizar para cada municipio, Centro Zonal y Regional, así como consolidada para todo el país. Esta debe indicar las cantidades estimadas de productos y el valor total estimado de los mismos, usando los estudios de costos que se hayan realizado en la Dirección de Abastecimiento o las bases de datos públicas obtenidas de fuentes oficiales. No se publicarán precios unitarios ni el total de inversión por cada producto.

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.

b. Demanda real

La demanda real está constituida por el conjunto de productos necesarios para atender bajo una o más modalidades de servicio a un grupo de beneficiarios claramente identificados, con información confiable acerca de su sexo, edad y condiciones de vulnerabilidad, suministrando los alimentos correspondientes a determinadas preparaciones, siguiendo un ciclo de menú establecido libremente por el operador y aprobado por el ICBF sobre la base del cumplimiento de una minuta patrón.

Es así como, en el caso de los alimentos, el operador está obligado a suministrar una cantidad de cierto tipo de alimentos, pero es libre de elegir cuál de ellos entregará en un momento determinado, escogiéndolo dentro de una lista de intercambios permitida, los cuales pueden variar con base en las condiciones de precio, calidad, disponibilidad y facilidad de preparación y manipulación de cada producto específico.

Mientras no se desarrollen las herramientas tecnológicas necesarias, no se publicarán datos de la demanda real de alimentos, teniendo en cuenta que esta se define con base en la oferta de productos de cada localidad, por el número de beneficiarios realmente atendidos, la composición etaria de la población beneficiaria, el régimen de migraciones de la población y las ausencias o faltas de asistencia de los beneficiarios a las unidades de servicio, información sin la cual el cálculo de la demanda real no puede realizarse.

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 6 de
16

Se recomienda referirse al documento “GUIA TECNICA DEL COMPONENTE DE ALIMENTACION Y NUTRICION PARA LOS PROGRAMAS Y PROYECTOS MISIONALES DEL ICBF”.

La Dirección de Abastecimiento podrá proponer el desarrollo de herramientas tecnológicas que permitan calcular la demanda real de alimentos, con el fin de divulgarla en la página web institucional.

4.2.2. Agregación de la demanda para realizar compras locales eficientes.

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

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

a. Agregación de la demanda por parte del ICBF

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

Con base en la demanda potencial, el ICBF puede identificar productos con los que es posible desarrollar proyectos de agregación de demanda, preferiblemente no perecederos, que se incluyan en dos o más modalidades de atención y cuya producción requiera de procesos industriales o agroindustriales.

Teniendo en cuenta que estos procesos no se realizan en todos los Departamentos, los productos que así se identifiquen, pueden considerarse como locales siempre y cuando se cumpla la condición de haber sido producidos a partir de materias primas originarias del ámbito geográfico en que se desarrollen los programas.

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 al adoptar como estrategia la centralización de estas compras. A esta modalidad de compra local se le da el nombre de “Compras Locales Eficientes”.

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 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.

Cuando se realicen Compras Locales Eficientes, se entiende que los productos adquiridos deben ser entregados a los contratistas como parte del pago del valor de los aportes del ICBF para la ejecución de los programas. En este caso, el valor por el cual se entrega el producto a cada operador es el mismo costo que ha establecido 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 precio real por ración o cupo según el caso.

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 7 de
16

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

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

b. Agregación de la demanda por parte de los operadores

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

4.2.3. Visibilización de la oferta local de bienes y servicios:

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

Facilitar el conocimiento de la oferta por parte de los interesados en participar en los procesos de selección de los operadores de los programas del ICBF, en calidad de oferentes, es un beneficio adicional que permite a estos la realización de investigaciones de mercado y realizar proyecciones a partir de la oferta de productos locales. Este conocimiento permitirá al oferente, comprometerse en el momento de presentar la oferta, a adquirir un porcentaje mínimo de compras locales.

El ICBF debe publicar la lista de productos y productores que pueden ser obtenidos localmente en cada Departamento o por macro región, con base en la información recolectada en las diferentes bases de datos de las entidades públicas o privadas, cuando esta información esté disponible, indicando la fuente que la origina.

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

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

4.2.4. Articulación interinstitucional

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

La Dirección de Abastecimiento, con el apoyo y coordinación de las instancias competentes dentro del ICBF, debe impulsar la participación de entidades del orden nacional, departamental y municipal, así como de las autoridades de las comunidades étnicas y organismos nacionales e internacionales.

A través de esta articulación, se debe promover, identificar y visibilizar la oferta de productos autóctonos y ancestrales para lograr su formalización, de manera que esta oferta pueda participar de la cadena de abastecimiento de los programas institucionales y en los encuentros de oferta y demanda que organice el ICBF.

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 8 de
16

Las acciones interinstitucionales que promueva el ICBF, deben propender principalmente por la participación de oferentes pertenecientes a sectores vulnerables de la población, tales como pequeños productores agropecuarios, asociaciones o cooperativas de pequeños agricultores, madres cabeza de familia y sus asociaciones, asociaciones formalizadas de agricultura familiar que produzcan excedentes para la comercialización, microempresarios. También se incluyen aquellas empresas, que generen empleos directos y que produzcan los bienes demandados por los programas del ICBF a partir de la participación mayoritaria de materias primas de producción local.

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

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

4.2.5. Realización de encuentros entre oferta y demanda:

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	09/11/2016
		Versión 1	Página 9 de 16

Los encuentros entre oferta y demanda son de dos tipos: Presenciales y virtuales

4.2.5.1. Encuentros presenciales:

Este tipo de encuentros se realiza a nivel Departamental, Centro Zonal o Municipal. Deben ser impulsados, coordinados y apoyados por la Dirección de Abastecimiento, las Direcciones Regionales y otras áreas del ICBF, mediante la ejecución de cuatro fases de implementación, a saber:

a. Fase de Sensibilización

Esta fase, fundamentada en la divulgación de la demanda institucional de productos y servicios locales, tiene como objetivo lograr el compromiso institucional de las entidades que pueden participar en el desarrollo de la estrategia. La Dirección de Abastecimiento, debe ser apoyada por otras áreas del ICBF, por las Direcciones Regionales y por las Coordinaciones de los Centros Zonales, para ejecutar acciones de difusión y promoción de la estrategia en las diferentes instancias gubernamentales y privadas.

Durante esta fase se articula con las entidades que puedan contribuir a identificar de forma amplia e imparcial, la oferta de productos, bienes y servicios 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.

Se desarrolla una mesa de trabajo con las entidades Nacionales y territoriales identificadas, con el fin de crear una alianza logística beneficiosa para el desarrollo y realización del encuentro presencial.

En la ejecución de esta fase, de acuerdo con las condiciones de cada caso particular, la Dirección de Abastecimiento podrá intervenir en forma directa, o hacerlo a través de otras instancias institucionales.

b. Fase de Promoción ante la Demanda y la Oferta

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

El éxito de un encuentro se basa en la sensibilización y el compromiso activo y creciente de los operadores en el desarrollo de la estrategia.

De otra parte, es importante motivar a los productores y proveedores para que participen en los encuentros de compras locales. Para esto, la visibilización de la demanda institucional es fundamental para lograr su participación, la cual permite a los operadores encontrar las oportunidades para cumplir con sus obligaciones contractuales y desarrollar proyectos de responsabilidad social empresarial que en última instancia redundan en beneficio de ambas partes.

En esta fase es fundamental el compromiso de la Regional y de las entidades aliadas, de las cuales se esperan los siguientes resultados:

➤ *Regionales ICBF:*

- La promoción del encuentro presencial, divulgación de la Ficha técnica del encuentro y del acuerdo protocolario.

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 10 de
16

- Convocatoria, motivación e inscripción de los operadores de los programas misionales ICBF (demanda) para la participación en el encuentro.
- Asegurar que los asistentes al encuentro por parte de la demanda tengan conocimiento de los productos que requiere la ejecución del programa y estén en capacidad de tomar decisiones de compra.
- Coordinación con las entidades territoriales aliadas para promover la participación de una oferta variada de productos locales que correspondan a las necesidades de los programas institucionales.

➤ *Entidades aliadas:*

- Convocatoria de la oferta local de alimentos y elementos dotacionales (juguetes didácticos, ropa de trabajo, vestuario, elementos de limpieza, aseo y desinfección, etc.) que cumplan con los requerimientos de calidad e inocuidad establecidos en los lineamientos de los programas IBCF.
- Los asistentes al encuentro deberán estar formalizados, tener conocimiento en ventas y poder de decisión para generar relaciones comerciales.
- Sensibilización a los productores locales sobre los objetivos y condiciones para la participación en el encuentro.
- Divulgación de la ficha técnica del encuentro a los productores locales y promoción de la inscripción para participar en el evento.

c. Fase de ejecución del encuentro entre Demanda y Oferta Locales

Esta fase es el resultado del desarrollo de las dos fases anteriores y tiene como objetivo poner en contacto directo a la oferta, representada por productores y proveedores locales, con la demanda representada por los operadores de los programas institucionales, generando la firma de acuerdos protocolarios voluntarios entre las partes, cuando se identifican negocios viables tanto legal, como técnica y económicamente.

Como resultado de la inscripción previa de los participantes al encuentro entre la demanda y oferta locales, 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.

Los acuerdos protocolarios que lleguen a establecerse en el desarrollo de los encuentros presenciales de oferta y demanda, deben documentarse por escrito y ser objeto de seguimiento por parte de la Dirección de Abastecimiento.

En ningún caso, el ICBF puede constituirse en garante o testigo de los acuerdos comerciales o de las negociaciones que realicen los proveedores con los operadores de los programas, toda vez que la Entidad no participa en ninguna parte de la negociación y sólo actúa como facilitador del desarrollo de estas actividades.

d. Fase de seguimiento

El seguimiento consiste en la recolección y análisis de información para comprobar los resultados 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.

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

09/11/2016

Versión 1

Página 11 de
16

Después de la realización del encuentro entre oferta y demanda, La Dirección de Abastecimiento, con apoyo de las Direcciones Regionales harán seguimiento a los acuerdos protocolarios firmados, con el objeto de promover y fortalecer las relaciones comerciales nacientes, intercambiar información que permita realizar mejoras en la estrategia y fomentar la continuidad la relación comercial.

4.2.5.2. Encuentros virtuales:

Este tipo de encuentros consiste en la promoción que deben hacer todas las áreas y Direcciones del ICBF para que los operadores o los proveedores interesados en participar en la estrategia de compras locales, ingresen a la página de Internet del ICBF, utilicen la información que allí se encuentra publicada y de forma espontánea puedan contactar a la contraparte (operador o proveedor) con el fin de facilitar la adquisición de productos locales y el cumplimiento de las obligaciones contractuales adquiridas por los primeros.

En la sección correspondiente a la Estrategia de Compras Locales de la página web institucional, se pueden encontrar las bases de datos de los posibles proveedores de cada regional, inscritos en las bases de datos referidas en los numerales 4.2.1 y 4.2.3 de la presente guía.

4.3. Obligación contractual de compras locales, su verificación y seguimiento.

La Dirección de Abastecimiento es la encargada de proponer a la Dirección de Contratación y a las diferentes áreas misionales del ICBF, la inclusión de obligaciones para el desarrollo de la estrategia de compras locales, en las minutas de los contratos para la ejecución de los programas institucionales.

El cumplimiento por parte de los operadores de los programas ICBF, de las cláusulas contractuales referentes a la obligación de realizar compras locales, debe ser objeto de seguimiento y verificación por parte de los supervisores de los respectivos contratos.

Los supervisores de los contratos deben reportar mensualmente los resultados de este seguimiento al enlace de compras locales de la respectiva Regional, organizando la información de acuerdo con las instrucciones que se impartan por parte de la Dirección de Abastecimiento. El supervisor podrá solicitar al operador, la información organizada, de acuerdo con lo definido por la Dirección de Abastecimiento.

Finalmente, el enlace de la Regional será el encargado de remitir a la Dirección de Abastecimiento, la información (formato y soportes), para el seguimiento de la obligación de compras locales, para la correspondiente consolidación y análisis.

4.4. Responsabilidades de los distintos actores frente a la Estrategia de Compras Locales.

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

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

4.4.1. Responsabilidades de la Dirección de Abastecimiento:

- Establecer las directrices generales para la ejecución de la estrategia.

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 12 de
16

- Solicitar a las áreas misionales las bases de datos e información general requerida para calcular la demanda potencial de alimentos y otros productos.
- Realizar los cálculos necesarios para determinar la demanda potencial de alimentos por Municipio, Centro Zonal y Regional y publicarlos en la página web institucional. De ser posible y de acuerdo con la disponibilidad de medios tecnológicos adecuados, este cálculo podrá realizarse por cada contrato o por cada operador.
- Actualizar la información contenida en la página web de la Estrategia y promover su consulta y utilización
- Realizar las actividades de capacitación y soporte técnico que sean requeridas para el correcto desarrollo de la estrategia de compras locales.
- 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, a través de la Dirección del Sistema Nacional de Bienestar Familiar, la Oficina de Cooperación y Convenios o las áreas misionales competentes de acuerdo con cada caso.
- Consolidar la información de seguimiento a las obligaciones contractuales, realizar los análisis necesarios para verificar el avance de la Estrategia y poder proyectar cambios a futuro. Durante el proceso de consolidación se retroalimentará a los responsables de verificar el cumplimiento de las obligaciones contractuales, con el fin de que se corrijan errores u omisiones cometidos en el proceso de validación.
- Proponer a la Dirección de Contratación y a las Direcciones Misionales la inclusión de cláusulas de compras locales en las minutas de los contratos de las modalidades de atención. Se deberá garantizar que las obligaciones contractuales sean aplicables a los programas y modalidades del ICBF.
- Realizar ajustes y mejoras a la estrategia con el fin de lograr las metas y objetivos de la misma, facilitar el seguimiento a su avance y articular soluciones al interior del ICBF o interinstitucionales que conduzcan a su fortalecimiento.
- La Dirección de Abastecimiento debe desarrollar una metodología estandarizada, estableciendo líneas de base sobre cada uno de los componentes (alimentario, dotacional y talento humano), que permitan la fijación de metas y la medición del avance, a través de un indicador de resultado, en cada Regional del ICBF y a nivel nacional.

4.4.2. Compromisos de las áreas misionales:

- Las Direcciones Misionales del ICBF son las encargadas de incluir en los estudios previos, términos de referencia, convenios y minutas de contratos que se suscriban para el desarrollo de programas misionales, obligaciones contractuales concertadas con la Dirección de Abastecimiento y aprobadas por la Dirección de Contratación.
- En los estudios previos y pliegos de condiciones, el área responsable podrá incluir como criterio técnico de evaluación (para la asignación de puntaje) y como criterio de desempate, los porcentajes y el número de personal profesional que ofrece adquirir y contratar localmente un operador, teniendo como mínimos aceptables los establecidos en la respectiva obligación contractual.

4.4.3. Responsabilidades de las Direcciones Regionales:

- Cada una de las Direcciones Regionales debe 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

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

09/11/2016

Versión 1

Página 13 de
16

de seguimiento a las obligaciones contractuales de compras locales y brindar apoyo en el desarrollo de los distintos ejes de la estrategia, cuando este sea requerido.

- Apoyar la realización de encuentros locales entre oferta y demanda.

4.4.4. Responsabilidades de los supervisores de los contratos:

- Teniendo en cuenta que los supervisores de los contratos son los encargados de verificar el cumplimiento de todas las obligaciones contractuales de los operadores de los programas ICBF, estos deben verificar también el cumplimiento de las obligaciones de compras locales como requisito indispensable para poder expedir todo tipo de certificación de cumplimiento del contrato.
- Los supervisores de los contratos se encargan de verificar que los informes de compras locales se encuentren debidamente reportados en el formato establecido por la Dirección de Abastecimiento y que los registros se encuentren debidamente soportados con documentos en medios digitales completos y legibles. Así mismo, los supervisores deben verificar el cumplimiento de las definiciones y exigencias contenidas en las obligaciones, anexos de contrato y la Guía de Compras Locales.
- Ante eventuales incumplimientos de las obligaciones contractuales, los supervisores de los contratos están llamados a realizar los requerimientos necesarios y adelantar los procedimientos y procesos establecidos, para que se cumplan cabalmente estas obligaciones, sin aplicar mecanismos evasivos o elusivos por parte de los obligados.
- Aprobar o no, el informe que entrega el contratista mensualmente. La aprobación del informe la realizará el supervisor firmando el formato de seguimiento, para su posterior archivo en la carpeta del contrato como soporte al seguimiento realizado.
- Remitir mensualmente, al enlace regional de compras locales, el formato de seguimiento en medio digital (Excel) acompañado de los soportes en formato PDF o JPEG, organizados de acuerdo con las instrucciones que imparta la Dirección de Abastecimiento.

4.4.5. Responsabilidades de los Contratistas – Operadores de los programas misionales del ICBF:

Los contratistas encargados de la operación de los programas institucionales, que tengan en sus contratos obligaciones relacionadas con la Estrategia de Compras Locales, cumplen un papel fundamental en el desarrollo de esta. Independientemente de la modalidad de contratación, los operadores deben participar en los encuentros de compras locales que sean programados por el ICBF y apoyar las actividades y directrices que se tracen desde las mesas técnicas departamentales de Seguridad Alimentaria y Nutricional y en los Consejos Municipales de Política Social.

Las siguientes son obligaciones inherentes al fortalecimiento de la estrategia de compras locales, de acuerdo con la modalidad de contratación utilizada:

a. Contratación directa:

- El contratista debe realizar mensualmente, compras locales de alimentos, elementos dotacionales o contratar talento humano profesional local, de acuerdo con el alcance y cobertura geográfica donde opere el contrato y con los mínimos establecidos en los respectivos contratos.
- Los porcentajes mínimos de compras locales que debe realizar el contratista y su forma de cálculo, para cada uno de los componentes, serán los establecidos anualmente por la Dirección de Abastecimiento para cada Regional, de acuerdo

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 14 de
16

con la oferta disponible en las respectivas regionales, los estudios de costos y la distribución porcentual de los recursos aportados por el ICBF.

- El contratista debe reportar mensualmente en medio magnético, al supervisor del contrato para su verificación:
- Los soportes válidos para demostrar las compras locales tanto de alimentos como de elementos dotacionales y pagos al personal profesional son: facturas o documento equivalente, cuentas de cobro, pago de nómina, certificaciones de título profesional, documentos de identidad y certificaciones de residencia para los profesionales que no sean oriundos del ámbito geográfico en que se ejecuta el contrato. Los soportes deberán estar completos y legibles, para ser presentados en medio magnético, formato PDF o JPEG.
- Las facturas de las compras locales y los soportes de pago del personal profesional, deben cumplir con la normatividad legal vigente, para poder validar el cumplimiento de la obligación.
- Las facturas o documentos equivalentes, deben indicar las marcas de los productos adquiridos para poder verificar su lugar de origen.
- La información de las compras locales realizadas cada mes calendario, debe ser registrada en el formato de seguimiento que defina la Dirección de Abastecimiento, tanto en medio magnético (Excel) como impreso. El formato impreso debe entregarse mensualmente, firmado por el representante legal de la entidad contratista o su delegado.
- Los siguientes productos pueden ser consolidados y diligenciados en el formato de seguimiento como un solo grupo de productos:
 - Carne de res (todo tipo de corte y sus vísceras), cuando son comprados al mismo proveedor.
 - Carne de pollo (pechuga, muslo, perril, y demás), cuando son comprados al mismo proveedor.
 - Panificados (pan, mogollas, roscones, galletas, otros), cuando son comprados al mismo proveedor.
 - Productos lácteos (kumis, yogures o bebida láctea con avena), cuando son comprados al mismo proveedor. En este grupo no se incluye el queso ni los dulces de leche.
 - Uniformes (camisas, pantalones, zapatos, gorros, otros), cuando son comprados al mismo proveedor.
 - La información de los soportes de las compras realizadas, deberán coincidir con lo registrado en el formato de seguimiento (fecha, cantidades, precios y proveedores).
- El operador ICBF no podrá registrar como consolidados, en el formato de seguimiento, productos como frutas, hortalizas, verduras, tubérculos. Así mismo, no podrá registrar expresiones como abarrotes, víveres, mercado, alimentos, etc., ya que no serán validados. Estos productos se deben registrar de forma detallada, para poder verificar su lugar de producción. Ejemplo: No es válido reportar la adquisición de papa o manzana como compra local, en una región en que estos productos no se cultivan, de acuerdo con los reportes del anuario agrícola publicado por el ministerio de agricultura, cuyo contenido se publica en la página web de compras locales del ICBF.
- En las regiones donde existan diferentes tipos de asociaciones, organizaciones de agricultura familiar, cooperativas o pequeños productores legalmente formalizados, el contratista deberá orientar sus compras a dichas organizaciones. Cuando la compra no pueda realizarse a este tipo de proveedores, esta puede realizarse a través de los canales tradicionales de comercialización legalmente formalizados.

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

09/11/2016

Versión 1

Página 15 de
16

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

b. Contratación mediante proceso de selección:

- El proponente debe comprometerse a realizar mensualmente, compras locales de alimentos, elementos dotacionales o contratar talento humano profesional local, de acuerdo con el alcance y cobertura geográfica donde opere el contrato.
- Los porcentajes mínimos de compras locales que debe realizar el contratista y su forma de cálculo, para cada uno de los componentes, serán los establecidos anualmente por la Dirección de Abastecimiento, para cada Regional y modalidad de atención, de acuerdo con la oferta disponible en las respectivas Regionales, los estudios de costos y la distribución porcentual de los recursos aportados por el ICBF. Los porcentajes mínimos establecidos para cada regional, serán publicados como anexo a los pliegos de condiciones y harán parte integral del mismo.
- El oferente interesado en suministrar bienes o servicios para los programas misionales del ICBF o contratar para su operación integral en un territorio específico, podrá comprometerse a realizar compras locales en una proporción mayor a la mínima exigida para cada componente. La asignación de puntajes para la evaluación de las propuestas o para criterios de desempate, se calculará con base en el porcentaje ofrecido por los proponentes. El porcentaje ofrecido por los proponentes, será de obligatorio cumplimiento.
- El contratista seleccionado, debe reportar mensualmente al supervisor del contrato, las compras locales y los pagos realizados al talento humano contratado, cumpliendo lo establecido en párrafos anteriores para la contratación directa.
- En todo caso, el contratista debe comprometerse a realizar las acciones necesarias para garantizar la prestación del servicio o suministro contratado, en caso de presentarse situaciones de incumplimiento por parte de los proveedores locales. Para esto, el contratista deberá contar con un plan de contingencia.

4.4.6. Medición del resultado de la estrategia:

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

4.5. Recomendaciones para el cumplimiento de la obligación de compras locales.

Debido a que durante la vigencia del contrato del operador del ICBF, debe cumplir con la obligación de compras locales, se hacen las siguientes recomendaciones cuya ejecución facilitará el respectivo cumplimiento:

- En la página web del ICBF, se encuentra publicado el formato de seguimiento en su última versión, este formato es de interés para las partes vinculadas en el cumplimiento de la obligación.
- Consultar las bases de datos publicadas en la página web del ICBF, donde se encuentra la oferta de productos, con el fin de identificar que alimentos son de origen local, para su adquisición con productores locales.
- Al proponer los ciclos de menús, el contratista debe tener en cuenta la producción local de alimentos e incluirlos, para fortalecer su producción local.

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



**PROCESO
ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**

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

G5.ABS

09/11/2016

Versión 1

Página 16 de
16

- Apoyarse en los ciclos de menú para programar compras de alimentos ya que estos “Establecen la programación de alimentación diaria, semanal y mensual del servicio.” y para su planificación se ha tenido en cuenta la producción y disponibilidad de alimentos locales.
- No existe restricción para que se reporten los mismos productos todos los meses durante la vigencia del contrato incluidas las adiciones, siempre y cuando se cumpla con los requerimientos establecido por el ICBF en los lineamientos del programa y de la modalidad de atención. Se debe tener en cuenta que no se deben repetir facturas de un mes a otro.
- Participar en los encuentros de compras locales que realiza las Regionales ICBF en coordinación con la Dirección de Abastecimiento y Entidades Nacionales y Territoriales, ya que en estos se muestra la oferta local de productos, con la posibilidad de generar relaciones comerciales beneficiosas para el cumplimiento de la obligación de compras locales.
- Cuando la adquisición de alimentos o elementos de dotación sea por auto abastecimiento, se debe presentar un documento equivalente que la soporte. Se considera auto abastecimiento a la producción de alimentos o elementos dotacionales, por el mismo operador del programa misional ICBF.

5. ANEXOS:

- Formato de seguimiento de compras locales.

6. CONTROL DE CAMBIOS: Registrar brevemente los cambios que se presenten en el cuerpo del documento según la versión que se modifica.

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
Abril 13 de 2016	Versión 2 – G1.MPA1.P4	Se realiza la modificación del formato para Guías
Abril 13 de 2016	Versión 2 – G1.MPA1.P4	Introducción: Se modifica el texto
Abril 13 de 2016	Versión 2 – G1.MPA1.P4	Numeral 1 – Objetivo: Se ajusta el objetivo de la Guía
Abril 13 de 2016	Versión 2 – G1.MPA1.P4	Numeral 2 – Alcance: Se ajuste el alcance de la Guía
Abril 13 de 2016	Versión 2 – G1.MPA1.P4	Numeral 3 – Definiciones: Se incluyen nuevas definiciones
Abril 13 de 2016	Versión 2 – G1.MPA1.P4	Numeral 4 - : Se ajustan los textos de cada uno de los componentes del Desarrollo y se incluyen recomendaciones para facilitar el cumplimiento contractual

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

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