

	<b>CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO</b>	<b>Código: CP-002</b>
	<b>FORTALECIMIENTO COMPETITIVO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO</b>	<b>Versión: 1</b>
		<b>Fecha: 23/Jul/2019</b>

<b>OBJETIVO</b>	Mejorar las capacidades de respuesta de los productores agropecuarios a necesidades de desarrollo comercial a partir de un modelo de atención y prestación de servicios de apoyo a la comercialización.	<b>INDICADORES</b>	<a href="#">Aplican Indicadores del Plan Estratégico, Proyecto de Inversión y Plan de Acción Institucional.</a>
<b>ALCANCE</b>	Desde el diseño, transferencia e implementación del Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización, enfocados en la identificación de necesidades de atención de las organizaciones de productores incluida las de agricultura campesina familiar y comunitaria (ACFC), la provisión de asesoría especializada en el desarrollo de competencias comerciales como en la estructuración e implementación de planes y proyectos integrales, la gestión del conocimiento en el marco del mejoramiento continuo del modelo hasta el acompañamiento en el uso y apropiación del modelo en los territorios.	<b>RESPONSABLES</b>	Equipo de Gerencia Líder (es): 3. Vicepresidencia de Integración Productiva

<b>PROVEEDOR</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>PHVA</b>	<b>SALIDA</b>	<b>CLIENTE</b>
MADR. Congreso de la República. Entidades Públicas y Privadas del Orden Nacional e Internacional.	<p>Lineamientos y funciones para ejecutar las políticas de desarrollo agropecuario y rural.</p> <p>Lineamiento de política pública para el sistema nacional de innovación agropecuaria.</p> <p>Lineamientos estratégicos de política pública para la Agricultura Campesina Familiar y Comunitaria.</p> <p>Lineamientos Para dar estabilidad y seguridad Jurídica al acuerdo final para la Paz.</p> <p>Información técnica surgida del conocimiento de prácticas exitosas de ejercicios comerciales.</p>	<b>1 Realizar el diseño y/o actualización del modelo de atención y prestación de servicios de apoyo a la comercialización.</b>	P	<p>Metodologías:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Caracterización, valoración y fortalecimiento de capacidades comerciales de organizaciones de productores.</li> <li>2. Encadenamientos comerciales.</li> <li>3. Circuitos cortos de comercialización.</li> <li>4. Información estratégica para gestión de los servicios de apoyo a la comercialización.</li> <li>5. Acceso al sello para la Agricultura campesina familiar y comunitaria-ACFC.</li> </ol>	<p>Organización formal de productores.</p> <p>Entidades Públicas y Privadas del Orden Nacional, Regional y Local.</p> <p>Proceso: Estructuración y formulación de proyectos integrales de desarrollo agropecuario y rural.</p> <p>Proceso: Prestación y apoyo al servicio público de adecuación de tierras.</p> <p>Proceso: Prestación y apoyo al Servicio Público de Asistencia Técnica.</p> <p>Proceso: Estructuración de Planes Integrales de desarrollo Agropecuario y Rural e Inclusión Productiva.</p>
Proceso: Direccionamiento Estratégico. Vicepresidencia de Integración Productiva.	Documento Plan Estratégico. Documento Plan de Acción Institucional. Proyecto de Inversión (fuente de los recursos).	<b>2 Diseñar el plan de actividades y cronograma para la transferencia del modelo.</b>	P	Plan de actividades y cronograma para la transferencia concertado.	<p>Unidades Técnicas Territoriales.</p> <p>Entidades Públicas y Privadas del Orden Nacional, Regional y Local.</p> <p>Procesos Misionales-ADR.</p>
Procesos: De apoyo. Dirección de Comercialización.	Plan de actividades y cronograma para la transferencia del modelo.	<b>3 Realizar la capacitación y transferencia para la apropiación y uso del modelo a los equipos de la UTT.</b>	H	Registro de Asistencia. Informes de gestión.	<p>Unidades Técnicas Territoriales.</p> <p>Entidades Públicas y Privadas del Orden Nacional, Regional y Local.</p>

					Procesos Misionales-ADR.
UTT. Dirección de Comercialización. Organización de Productores. Asesoría Especializada Comercial. Proceso: De Apoyo.	Plan de actividades Concertado para la implementación del modelo. Plan de Acción Dirección de Comercialización.	<b>4 Prestar los servicios de apoyo a la comercialización en los territorios.</b>	H	Documento soporte de la prestación de los servicios.	Dirección de Comercialización. Vicepresidencia de Integración Productiva. Direccionamiento Estratégico. Organizaciones de productores.
UTT. Proceso: De Apoyo. Proceso: De Evaluación. Proceso: Direccionamiento Estratégico Institucional (OTI). Entidades Públicas y Privadas del Orden Regional y Local. Dirección de Comercialización.	Modulo de gestión del sistema de información comercial. Plan de Acción de la Dirección de Comercialización.	<b>5 Realizar el seguimiento al cumplimiento de los indicadores establecidos en Plan de Acción.</b>	V	Informes de seguimiento al Plan de Acción.	Dirección de Comercialización. Vicepresidencia de Integración Productiva. Proceso: De apoyo. Proceso: Direccionamiento Estratégico Institucional.
Dirección de Comercialización. Proceso: Evaluación Independiente.	Informes de seguimiento al Plan de Acción. Resultados de auditoría.	<b>6 Elaborar y ejecutar planes de mejoramiento para corregir las debilidades y mitigar riesgos en la implementación del proceso.</b>	A	Informes de cumplimiento al plan de mejoramiento.	Dirección de Comercialización. Vicepresidencia de Integración Productiva. Proceso: Evaluación Independiente. Proceso: Direccionamiento Estratégico Institucional.

<b>RIESGOS EN SALUD Y SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO</b>	<b>RIESGOS DE LA OPERACIÓN</b>	<b>ASPECTOS AMBIENTALES ASOCIADOS</b>
---	--------------------------------	---------------------------------------

REQUISITOS: ISO 9001:2015	REQUISITOS: ISO 14001	REQUISITOS: SST	OTROS REQUISITOS
5.1.2. Enfoque al cliente. 8.2. Requisitos para productos y servicios. 8.2.1. Comunicación con el cliente. 8.2. Requisitos para los productos y servicios. 8.5. Producción y provisión del servicio. 8.5.1. Control de la producción y de la provisión del servicio. 8.5.2. Identificación y trazabilidad. 8.5.3. Propiedad perteneciente a los clientes o proveedores externos. 8.5.4. Preservación. 8.7. Control de las salidas no conformes. 9. Evaluación del desempeño. 10. Mejora. 10.2. No conformidad y acción correctiva. 10.3 Mejora Continua.	6.1.2 Aspectos ambientales. 6.1.4 Planificación de acciones. 8.1 Planificación y control operacional. 8.2 Preparación y respuesta ante emergencias. 8.2 Preparación y respuesta ante emergencias. 9.1 Seguimiento, medición, análisis y evaluación. 10.2 No conformidad y acción correctiva. 10.3 Mejora continua.	ARTÍCULO 2.2.4.6.10 Responsabilidades de los trabajadores. ARTÍCULO 2.2.4.6.33. Acciones preventivas y correctivas. ARTÍCULO 2.2.4.6.34. Mejora continua.	Decreto 1071 de 2015: Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural.  Decreto 2364 de 2015: Por el cual se crea la Agencia de Desarrollo Rural - ADR, ARTICULO 21°. Funciones de la Dirección de Comercialización.  Ley 1876 del 2017: Creación y puesta en marcha del Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria (SNIA).  Acto legislativo 002 de 2017: Estabilidad y seguridad jurídica al acuerdo final para la terminación del conflicto y la construcción de una Paz.  Resolución 464 de 2017: Lineamientos estratégicos de política pública para la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC).

#### LISTADE VERSIONES

VERSIÓN	FECHA	RAZÓN DE LA ACTUALIZACIÓN
<b>ELABORADO POR</b>	<b>REVISADO POR</b>	<b>APROBADO POR</b>
Nombre: DIANA MARCELA RENDON MURILLO	Nombre: Patricia Maria Assis Doria	Nombre: LUIS ALEJANDRO TOVAR - VIP

**Cargo:** VICEPRESIDENCIA DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA  
**Fecha:** 01/Ago/2019

**Cargo:** DIRECCIÓN DE COMERCIALIZACIÓN  
**Fecha:** 06/Ago/2019

**Cargo:** 3. Vicepresidencia de Integración Productiva  
**Fecha:** 12/Ago/2019

COPIA CONTROLADA