

 Agencia de Desarrollo Rural	PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES	Código	PR-FCC-001
	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	Versión	02
		Página	1 de 6

1. OBJETIVO

Describir las actividades para realizar la caracterización, valoración, asesoría y acompañamiento para el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las organizaciones formales de pequeños productores agropecuarios, dentro de la ruta de atención definida en el proceso de comercialización.

2. ALCANCE

El procedimiento inicia desde la identificación conforme con la meta establecida para la vigencia de acuerdo a la cadena de valor del proceso, de las organizaciones de productores y de ACFC, a partir de las organizaciones conformadas por pequeños productores agropecuarios, reportadas por las Unidades Técnicas Territoriales - UTT, nivel central y los beneficiarios de los proyectos de la ADR, o bien solicitudes de entidades públicas y privadas del orden territorial, regional o nacional, que estén ejerciendo la comercialización de sus productos, y finaliza con la ejecución del Plan estratégico de Intervención Comercial con los servicios efectivamente otorgados a las organizaciones.

3. MARCO NORMATIVO APLICABLE

- Constitución Política 1991: Artículos 64 y 65: Establece: "Es deber del Estado promover el acceso progresivo a la propiedad de la tierra de los trabajadores agrarios, en forma individual o asociativa, y a los servicios de (...) comercialización de los productos, asistencia técnica y empresarial, con el fin de mejorar el ingreso y calidad de vida de los campesinos". y "La producción de alimentos gozará de la especial protección del Estado. Para tal efecto, se otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, así como también a la construcción de obras de infraestructura física y adecuación de tierras (...)". - Ley 101 de 1993 Desarrollo Agropecuario y Pesquero.
- Ley 1876 del 2017. Creación y puesta en marcha del Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria (SNIA).
- Ley 2046 de 2020: Por la cual se establecen mecanismos para Promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina, familiar y comunitaria en los mercados de compras públicas de alimentos.
- Decreto 893 de 2017 Por el cual se crean los Programas de Desarrollo con Enfoque Territorial -PDET
- Decreto 2364 de 2015: Por el cual se crea la Agencia de Desarrollo Rural - ADR, ARTICULO 21°.Funciones de la Dirección de Comercialización.
- 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.
- Decreto 1071 de 2015: Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural.
- Acto legislativo 002 de 2017: Estabilidad y seguridad jurídica al acuerdo final para la terminación del conflicto y la construcción de una Paz.
- Decreto reglamentario del 902 de 2017 "Por el cual se adoptan medidas para facilitar la implementación de la Reforma Rural Integral contemplada en el Acuerdo Final en materia de tierras, específicamente el procedimiento para el acceso y formalización y el Fondo de Tierras".
- Decreto 1330 de 2020 "Por el cual se adiciona el Título 22 a la Parte 14 del Libro 2 del Decreto 1071 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural, relacionado con el Subsidio Integral de Acceso a Tierras"
- Decreto 248 de 2021: Por el cual se adiciona la Parte 20 al Libro 2 del Decreto 1071 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural, relacionado con las compras públicas de alimentos"

 Agencia de Desarrollo Rural	PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES	Código	PR-FCC-001
	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	Versión	02
		Página	2 de 6

3. MARCO NORMATIVO APLICABLE

- Resolución 464 de 2017: Lineamientos estratégicos de política pública para la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC).
- Resolución 2674 de 2013: “Por la cual el Ministerio de Salud y Protección Social, reglamenta el artículo 126 del Decreto Ley 019 de 2012 y se dictan otras disposiciones”.
- Resolución 000209 de 2020: “Por el cual se adopta el plan nacional para apoyar y consolidar la generación de ingresos de la economía campesina, familiar, y comunitaria, formulado en cumplimiento de lo establecido en el punto 1.3.3.3. del acuerdo final de paz.
- Resolución 006 de 15 de enero de 2020. Por el cual se adopta el Plan Nacional para la Promoción de la Comercialización de la Producción de la Economía Campesina, Familiar y Comunitaria, formulado en cumplimiento de lo establecido en el punto 1.3.3.4 del Acuerdo Final.
- Resolución 7 de 2021: Nueva clasificación de productor agropecuario, expuesta por la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario-CNCA.
- Resolución 00132 de 2022 “Por la cual se adopta el Plan Nacional de Asistencia Integral Técnica, Tecnológica y de Impulso a la Investigación, formulado en cumplimiento del punto 1.3.3.2 del Acuerdo Final”.
- Acuerdo 010 de 2019 de la Agencia de Desarrollo Rural Por el cual se adopta el Reglamento para los Proyectos de Desarrollo Agropecuario y Rural con Enfoque territorial y se dictan otras disposiciones.
- Acuerdo 004 de 2020 de la Agencia de Desarrollo Rural Por el cual se modifica el Acuerdo 010 de 2019.
- Acuerdo 011 de 2023 de la Agencia de Desarrollo Rural Por medio del cual se adopta el Reglamento para los Proyectos de Desarrollo Agropecuario y Rural con Enfoque territorial y se dictan otras disposiciones.
- Documento CONPES 3932 de junio de 2018: Establece los lineamientos para vincular los compromisos definidos en el PMI con los instrumentos de planeación, programación y seguimiento de políticas públicas y de sus recursos, con el fin de promover la sostenibilidad de las medidas para la construcción de paz realizadas entre 2017 y 2031.
- Metodología de Caracterización y Valoración de Capacidades de Organizaciones para la Comercialización.

4. DEFINICIONES

ACFC-Agricultura Campesina Familiar Comunitaria: se entiende la economía campesina familiar y comunitaria como el sistema de producción, transformación, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios; organizado y gestionado por los hombres, mujeres, familias, y comunidades (campesinas, indígenas, negras, afrodescendientes, raizales y palanqueras) que conviven en los territorios rurales del país.

Beneficiarios: pequeños y medianos productores que conforman las Organizaciones Sociales, Comunitarias y Productivas Rurales, entendidas como aquellas figuras jurídicas sin ánimo de lucro legalmente constituidas, las cuales desarrollan actividades de producción agrícola, pecuaria, acuícolas y/o pesqueras, forestales, u otra actividad productiva o comercial relacionada con el sector rural. También serán beneficiarias, las Entidades Territoriales o Esquemas Asociativos Territoriales que cumplan con los requisitos establecidos en el presente Reglamento.

Caracterización: Identificar las particularidades de los ciudadanos, usuarios o grupos de interés con los cuales interactúa cada una de las entidades de la administración pública, con el fin de segmentarlos en grupos que compartan atributos similares (Guía de caracterización de ciudadanos, usuarios y grupos de interés).

Fortalecimiento a la comercialización: Estrategia orientada a resolver los problemas que en materia de

 Agencia de Desarrollo Rural	PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES	Código	PR-FCC-001
	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	Versión	02
		Página	3 de 6

4. DEFINICIONES

comercialización enfrentan a diario las organizaciones de productores agropecuarios a través del Modelo de Atención y de Prestación de Servicios de Apoyo a la comercialización, mejorando las capacidades y fortalezas de las organizaciones.

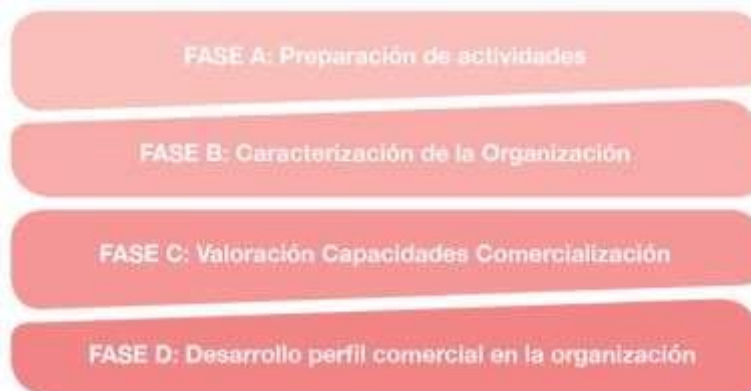
Pequeño Productor: Se entenderá por pequeño productor la persona natural que posea activos totales no superiores a los doscientos ochenta y cuatro (284) SMMLV, en el momento de la respectiva operación de crédito. Deberá demostrarse que estos activos, conjuntamente con los del cónyuge o compañero permanente, no exceden de ese valor, según balance comercial aceptado por el intermediario financiero cuya antigüedad no sea superior a 90 días a la solicitud del crédito (Decreto 2179 de 2017, "Por medio del cual se modifica el Decreto 1071 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural, en lo relacionado con la definición de Pequeño Productor para los fines de la Ley 16 de 1990".

Valoración: Técnica cuantitativa y cualitativa a través de la cual se califica cada aspecto organizacional, productivo, comercial, financiero, contemplados en la caracterización, con el fin de obtener un puntaje que lo va a ubicar en una de las tres categorías (iniciación, crecimiento y consolidación) e incluirlos en la ruta y enrutarlos a los servicios que requieren las organizaciones o grupos de interés.

5. CONDICIONES GENERALES PARA EL DESARROLLO DEL PROCEDIMIENTO

Cada UTT cuenta con un profesional encargado de las labores de la Dirección de Comercialización quien realiza el primer acercamiento con las asociaciones de pequeños y/o Medianos productores para aplicar la metodología en mención, realizando un cronograma para ejecutar las fases que a continuación se describen.

Fases. Con el propósito, de caracterizar a una organización en todos sus aspectos se creó la metodología de Caracterización y Valoración de organizaciones para la comercialización con las siguientes fases.



“CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN”, el cual contienen los siguientes puntos: 1. Información De Diligenciamiento; 2. Información General de la Organización; 3. Información Organizacional; 4. Información Productiva Primaria; 5. Información Transformación Colectiva; 6. Información Comercialización Colectiva y Logística; 7. Manejo logístico e infraestructura.

Categorías de valoración en este aspecto se califican 4 componentes (Organizacional, Productivo, Comercial y Financiero).

Asignar la calificación a cada uno de los indicadores de acuerdo con los escenarios planteados para cada nivel, (iniciación=0; crecimiento =1 o consolidación = 2) identificando el que mejor explique la situación de la organización con respecto al indicador valorado.

 Agencia de Desarrollo Rural	PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES	Código	PR-FCC-001
	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	Versión	02
		Página	4 de 6

Nivel (escalas de puntaje)			
Aspecto	Iniciación	Crecimiento	Consolidación
Organizacional	0 a 5	6 a 9	10 a 12
Productivo	0 a 8	9 a 13	14 a 18
Comercial	0 a 7	8 a 12	13 a 16
Financiero	0 a 7	8 a 12	13 a 16

Verificar la valoración total obtenida en términos porcentuales, que corresponden a la sumatoria de las calificaciones de los cuatro aspectos dividida entre 62 el cual es el puntaje máximo posible. El formato en Excel está formulado y hace los cálculos automático, en caso de hacerlo manualmente el nivel se calcula de acuerdo con la siguiente tabla:

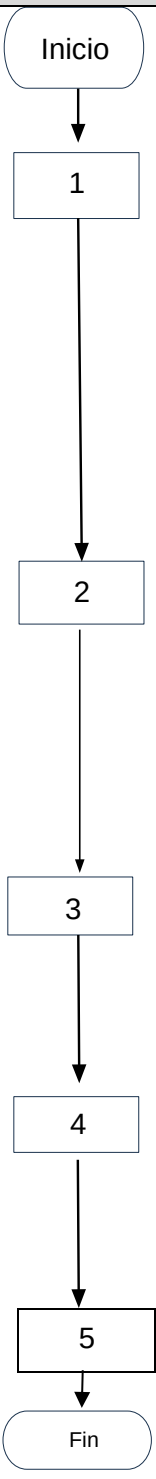
VALORACIÓN TOTAL	Iniciación	Crecimiento	Consolidación
	0 a 44%	45% a 75%	76% a 100%

Para mayor ampliación de las condiciones especiales se puede consultar la "Metodología de caracterización y valoración de capacidades de organizaciones para la comercialización" en la siguiente dirección:
<https://www.adr.gov.co/atencion-y-servicios-a-la-ciudadania/comercializacion/>

6. DESARROLLO

SÍMBOLO							
SIGNIFICADO	Terminador (Inicio o Fin de un proceso)	Etapas de proceso	Decisión (si o no)	Conector (Conector con otros procesos)	Línea de flujo (Dirección y sentido del flujo del proceso)	Documento	Símbolo de comentario o nota

 Agencia de Desarrollo Rural	PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES		Código	PR-FCC-001
	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		Versión	02
			Página	5 de 6

DIAGRAMA DE FLUJO	No.	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	REGISTRO
	1	Identificar conforme con la meta establecida para la vigencia de acuerdo a la cadena de valor del proceso, de las organizaciones de productores y de ACFC, a partir de las organizaciones conformadas por pequeños productores agropecuarios, reportadas por las Unidades Técnicas Territoriales - UTT, nivel central y los beneficiarios de los proyectos de la ADR, o bien solicitudes de entidades públicas y privadas del orden territorial, regional o nacional, que estén ejerciendo la comercialización de sus productos.	Profesionales de la Dirección de Comercialización	Formato F-FCC-007 – Registro Único de Información
	2	Realizar la caracterización de las organizaciones diligenciando el formato con base a la Metodología de caracterización y valoración de capacidades de organizaciones para la comercialización. Nota: lo anterior aplica para la estrategia de asesoría comercial especializada o para las otras estrategias del proceso de comercialización cuando se requiera el diagnostico o las políticas y lineamientos de operación.	Profesionales de la Dirección de Comercialización Profesionales de las Unidades técnicas territoriales Consultor	Formato F-FCC-001- Caracterización de Organización o los registros del consultor que permitan cumplir con la actividad siendo coherentes con la información requerida de acuerdo con los instrumentos del proceso de comercialización. Formato F-DER-001- Listado de asistencia a reuniones o F-DER-020 - Listado de Asistencia Eventos Virtual
	3	Efectuar la valoración de las capacidades comerciales de la organización diligenciando el formato con base a la Metodología de caracterización y valoración de capacidades de organizaciones para la comercialización.	Profesionales de la Dirección de Comercialización Profesionales de las Unidades técnicas territoriales Consultor	Formato - F-FCC-002 - Valoración organizacional de capacidades para la comercialización
	4	Elaborar el Plan estratégico de Intervención Comercial que determina la atención a realizar a través de las estrategias del proceso de comercialización y recomendaciones conforme con las necesidades identificadas y realizar el informe de actividades de comercialización que evidencie finalmente lo desarrollado con la organización.	Profesionales de la Dirección de Comercialización Profesionales de las Unidades técnicas territoriales Consultor	Formato F-FCC-008 -Plan Estratégico de Intervención Comercial Formato F-FCC-004 Informe de Actividades de Comercialización
	5	Ejecutar el Plan estratégico de Intervención Comercial con los servicios efectivamente otorgados a las organizaciones. Fin del procedimiento	Profesionales de la Dirección de Comercialización Profesionales de las Unidades técnicas territoriales Consultor	F-FCC-009 Acta con relación de los beneficios otorgados

 Agencia de Desarrollo Rural	PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES	Código	PR-FCC-001
	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	Versión	02
		Página	6 de 6

7. DOCUMENTOS ASOCIADOS

Formato F-FCC-004 Informe de Actividades de Comercialización
 Formato F-FCC-007 Registro Único de Información
 Formato F-FCC-008 Plan Estratégico de Intervención Comercial
 Formato F-FCC-009 Acta con relación de los beneficios otorgados
 Formato F-DER-001 Listado de asistencia a reuniones
 Formato F-DER-020 Listado de Asistencia Eventos Virtual
 Metodología: Caracterización y valoración de capacidades de organizaciones para la comercialización
<https://www.adr.gov.co/atencion-y-servicios-a-la-ciudadania/comercializacion/>

8. CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA	RAZÓN DE LA ACTUALIZACIÓN
01	31/10/2019	Se crea el procedimiento para implementar la Metodología de Caracterización y valoración de capacidades de organizaciones para la comercialización.
02	19/09/2023	Se ajusta el procedimiento en las actividades de acuerdo con el desarrollo de las mismas en la actualidad, por lo tanto, se actualiza el objetivo, alcance, responsables, registros, normatividad y documentos asociados.

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Keila Yineth Velandia Alfonso Cargo: Contratista Dependencia: Dirección de Comercialización Nombre: Patricia María Assis Doria Cargo: Gestor Dependencia: Dirección de Comercialización	Nombre: Claudia Marcela Martínez Narváez Cargo: Gestor Dependencia: Oficina de Planeación Nombre: Diana Marcela Rendón Murillo Cargo: Contratista Dependencia: Dirección de Comercialización Nombre: José Joaquín Cristancho Cuesta Cargo: Contratista Dependencia: Dirección de Comercialización	Nombre: Mario Alexander Moreno Ordoñez Cargo: Vicepresidente de Integración Productiva Dependencia: Vicepresidencia de Integración Productiva