

|                                                                                                                             |                                                                                                     |                |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
| <br><b>Agencia de<br/>Desarrollo Rural</b> | <b>PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b>         | <b>Código</b>  | CP-FCC-002 |
|                                                                                                                             | <b>CARACTERIZACION: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b> | <b>Versión</b> | 02         |
|                                                                                                                             |                                                                                                     | <b>Página</b>  | 1 de 6     |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>OBJETIVO DEL PROCESO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <i>Acompañar, asesorar y apoyar a las organizaciones rurales en la identificación, elaboración e implementación de estrategias que faciliten el ejercicio comercial en términos de calidad, competitividad y sostenibilidad, para la participación en mercados formales que demandan productos frescos y transformados de los agronegocios.</i>                                                                      |
| <b>ALCANCE</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <i>Inicia con la elaboración del plan de acción y planes de trabajo liderados por la Dirección de Comercialización y termina con la realización del seguimiento a la ejecución del Plan de Acción y a los Planes de Trabajo de la Dirección de Comercialización, así como la elaboración y ejecución de Planes de mejoramiento para corregir las debilidades y mitigar riesgos en la implementación del proceso.</i> |
| <b>RESPONSABLES</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <i>Dirección de Comercialización de la Vicepresidencia de Integración Productiva</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

| PROVEEDOR                                                                                                                                                                                                                                                                              | ENTRADAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | ACTIVIDADES                                                                                    | PHVA | SALIDA                                                               | CLIENTE                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Departamento Nacional de Planeación<br>Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-MADR<br>Proceso: Direccionamiento Estratégico-ADR<br>Procesos: Misionales-ADR                                                                                                                      | Lineamientos y estrategias para ejecutar las políticas de desarrollo agropecuario y rural.<br>Lineamientos estratégicos de política pública para la Agricultura Campesina Familiar y Comunitaria<br>Plan Nacional de Desarrollo.<br>Plan Estratégico Sectorial.<br>Plan Estratégico Institucional.<br>Proyecto de Inversión | Elaborar el plan de acción y planes de trabajo liderados por la Dirección de Comercialización. | P    | Plan de acción y planes de trabajo elaborados.                       | Unidades Técnicas Territoriales Proceso: Misional Proceso: Direccionamiento Estratégico                                                                                                        |
| Departamento Nacional de Planeación.<br>Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.<br>Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-MADR.<br>Proceso: Direccionamiento Estratégico-ADR.<br>Procesos: Misionales-ADR.<br>Lineamientos a partir de la asesoría comercial especializada. | Lineamientos y estrategias para ejecutar las políticas de desarrollo agropecuario y rural.<br>Plan Nacional de Desarrollo.<br>Plan Estratégico Sectorial.<br>Plan Estratégico Institucional.<br>Proyecto de Inversión.                                                                                                      | los de<br>Diseñar y/o actualizar instrumentos del Portafolio servicios.                        | P    | Instrumentos del Portafolio de servicios diseñados y/o actualizados. | Unidades Técnicas Territoriales-UTT.<br>Proceso: Misional.<br>Proceso: Direccionamiento estratégico.<br>Organizaciones de productores.<br>Entidades públicas del orden nacional o territorial. |

|                                                                                                                             |                                                                                                     |                |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
| <br><b>Agencia de<br/>Desarrollo Rural</b> | <b>PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b>         | <b>Código</b>  | CP-FCC-002 |
|                                                                                                                             | <b>CARACTERIZACION: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b> | <b>Versión</b> | 02         |
|                                                                                                                             |                                                                                                     | <b>Página</b>  | 2 de 6     |

| PROVEEDOR                                                                                                                                                     | ENTRADAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | ACTIVIDADES                                                                                                                                             | PHVA | SALIDA                                                                 | CLIENTE                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Unidades Técnicas Territoriales<br>Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-MADR<br>Proceso: Direccionamiento Estratégico-ADR<br>Procesos: Misionales-ADR | Lineamientos y estrategias para ejecutar las políticas de desarrollo agropecuario y rural.<br>Lineamientos estratégicos de política pública para la Agricultura, Campesina Familiar y Comunitaria.<br>Plan Nacional de Desarrollo.<br>Plan Estratégico Sectorial.<br>Plan Estratégico Institucional.<br>Proyecto de Inversión. | Identificar y seleccionar las organizaciones potenciales beneficiarias de los servicios.                                                                | P    | Registro de organizaciones potenciales beneficiarias de los servicios. | Unidades Técnicas Territoriales-UTT.<br>Proceso: Misional.<br>Proceso: Direccionamiento estratégico.<br>Organizaciones de productores.<br>Entidades públicas del orden nacional o territorial. |
| Dependencia: Secretaría General - ADR<br>Proceso: Gestión Contractual<br>Proceso: Direccionamiento Estratégico-ADR<br>Procesos: Misionales-ADR                | Políticas de operación.<br>Plan Estratégico Institucional.<br>Plan de Acción Institucional.<br>Proyecto de Inversión.<br>Lineamientos y procedimientos para la contratación y ejecución de la contratación Pública.                                                                                                            | Coordinar la elaboración de documentos, y estudios técnicos de contrato y/o convenio de la asesoría comercial.                                          | P    | Documentos y estudios técnicos retroalimentados.                       | Proceso: Gestión Contractual<br>Proceso: Gestión Documental<br>Proceso: Misional<br>Proceso: Gestión Administrativa y Financiera Proceso: Direccionamiento Estratégico                         |
| Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – MADR<br>Proceso: Direccionamiento Estratégico-ADR<br>Proceso: Misional-ADR<br>Unidades Técnicas Territoriales  | Planes Nacionales.<br>Planes Territoriales.<br>Políticas de operación.<br>Plan Estratégico Institucional.<br>Plan de Acción Institucional.<br>Estudios de mercado.                                                                                                                                                             | Apoyar y acompañar la formulación y estructuración de los Proyectos Integrales de Desarrollo Agropecuario y Rural en el componente de comercialización. | H    | Documentos componente comercialización elaborados.                     | Unidades Técnicas Territoriales.<br>Proceso: Misional.<br>Proceso: Evaluación Independiente.<br>Organizaciones beneficiarias de los planes de intervención comercial                           |

|                                                                                   |                                                                                                     |                |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
|  | <b>PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b>         | <b>Código</b>  | CP-FCC-002 |
|                                                                                   | <b>CARACTERIZACION: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b> | <b>Versión</b> | 02         |
|                                                                                   |                                                                                                     | <b>Página</b>  | 3 de 6     |

| PROVEEDOR                                                                                                                                                                     | ENTRADAS                                                                                                                                                                                                  | ACTIVIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                      | PHVA | SALIDA                                                                                                                                                                                  | CLIENTE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Proceso: Gestión Contractual<br>Proceso: Misional                                                                                                                             | Políticas de operación.<br>Plan de Acción Institucional.<br>Lineamientos y procedimientos para la contratación y ejecución de la contratación Pública.                                                    | Realizar el control y seguimiento en el desarrollo del contrato y/o convenio de la asesoría comercial especializada, a través del cual se elaboran diagnósticos, planes de intervención comercial y apoyos para la implementación de dichos planes.                                              | H    | Informes de ejecución de contratos y/o convenios presentados.<br>Diagnósticos realizados.<br>Planes de Intervención comercial elaborados.<br>Planes de Intervención comercial apoyados. | Unidades Técnicas Territoriales.<br>Proceso: Gestión Contractual.<br>Proceso: Gestión Administrativa y Financiera.<br>Proceso: Misional.<br>Diagnósticos realizados.<br>Proceso: Misional.<br>Direccionamiento Estratégico.<br>Entidades Públicas del Orden Nacional o Territorial.<br>Organismos de Control.<br>Organizaciones beneficiarias de los planes de intervención comercial. |
| Dependencia: Secretaría General-ADR<br>Proceso: Gestión Contractual<br>Proceso: Direccionamiento Estratégico-ADR<br>Procesos: Misionales-ADR                                  | Plan Estratégico Institucional.<br>Plan de Acción Institucional.<br>Proyecto de Inversión.                                                                                                                | Ejecutar el plan de actividades u cronograma programado para la realización de los circuitos cortos de comercialización, las ruedas de negocio incluidos los que se desarrollen en el marco de las compras públicas locales, y los encuentros para los encadenamientos comerciales con privados. | H    | Informes de ejecución de los planes de trabajo presentados.                                                                                                                             | Unidades Técnicas Territoriales<br>Proceso: Gestión Contractual<br>Proceso: Gestión Administrativa y Financiera<br>Proceso: Gestión Documental<br>Proceso: Gestión de los Servicios Tecnológicos<br>Proceso: Misional<br>Proceso: Direccionamiento Estratégico<br>Unidades Técnicas                                                                                                    |
| Entidades del Orden Nacional o Territorial<br>Entidades Privadas del Orden Nacional o Internacional.<br>Proceso: Direccionamiento Estratégico-ADR<br>Procesos: Misionales-ADR | Agricultura Campesina Familiar y Comunitaria<br>Plan Nacional de Desarrollo.<br>Plan Estratégico Sectorial.<br>Plan Estratégico Institucional.<br>Plan de Acción Institucional.<br>Proyecto de Inversión. | Coordinar y realizar la transferencia de información comercial y socialización de instrumentos del portafolio de servicios, a productores y territorios.                                                                                                                                         | H    | Informes y registros laborados.                                                                                                                                                         | Unidades Técnicas Territoriales<br>Entidades públicas o privadas del orden nacional o territorial.<br>Proceso: Misional<br>Organizaciones de                                                                                                                                                                                                                                           |

Este documento es fiel copia del original que reposa en el sistema de información de la Agencia de Desarrollo Rural. Su impresión se considera copia no controlada.

|                                                                                   |                                                                                                     |                |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
|  | <b>PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b>         | <b>Código</b>  | CP-FCC-002 |
|                                                                                   | <b>CARACTERIZACION: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b> | <b>Versión</b> | 02         |
|                                                                                   |                                                                                                     | <b>Página</b>  | 4 de 6     |

| PROVEEDOR                                                                                           | ENTRADAS                                                                                                                                | ACTIVIDADES                                                                                                                         | PHVA | SALIDA                                                                          | CLIENTE                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                     |                                                                                                                                         |                                                                                                                                     |      |                                                                                 | <i>productores beneficiarias.</i><br><i>Proceso: Gestión Administrativa y Financiera</i><br><i>Proceso: Gestión Documental</i><br><i>Proceso: Gestión de los Servicios Tecnológicos</i>                                                          |
| <i>Proceso: Direccionamiento Estratégico.</i><br><i>Procesos: Gestión de Servicios Tecnológicos</i> | <i>Lineamientos, metodologías e instrumentos</i><br><i>Plan Estratégico Institucional.</i><br><i>Proyecto de Inversión Viabilizado.</i> | <i>Realizar el seguimiento a la ejecución del Plan de Acción y a los Planes de Trabajo de la Dirección de Comercialización.</i>     | V    | <i>Informe de seguimiento al Plan de Acción y Planes de Trabajo elaborados.</i> | <i>Departamento de Planeación.</i><br><i>Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.</i><br><i>Entidades Nacionales de Control.</i><br><i>Proceso: Evaluación Independiente.</i><br><i>Proceso: Direccionamiento Estratégico Institucional</i> |
| <i>Proceso: Direccionamiento Estratégico.</i><br><i>Procesos: Gestión de Servicios Tecnológicos</i> | <i>Informes de seguimiento al Plan de Acción.</i><br><i>Resultados de auditoría.</i>                                                    | <i>Elaborar y ejecutar Planes de mejoramiento para corregir las debilidades y mitigar riesgos en la implementación del proceso.</i> | A    | <i>Informes de cumplimiento al Plan de Mejoramiento realizado.</i>              | <i>Proceso: Misional</i><br><i>Proceso: Evaluación Independiente.</i><br><i>Proceso: Direccionamiento Estratégico Institucional.</i>                                                                                                             |

|                                                                                   |                                                                                                     |                |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
|  | <b>PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b>         | <b>Código</b>  | CP-FCC-002 |
|                                                                                   | <b>CARACTERIZACION: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b> | <b>Versión</b> | 02         |
|                                                                                   |                                                                                                     | <b>Página</b>  | 5 de 6     |

| RECURSOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                         |                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| HUMANOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | TECNOLÓGICOS                                                            | INFRAESTRUCTURA                                           |
| <p><i>Núcleo Básico del Conocimiento:</i><br/> Agronomía; Medicina Veterinaria; Zootecnia.<br/> Administración; Contaduría Pública; Economía.<br/> Ingeniería Agrícola, Forestal y Afines; Ingeniería Agroindustrial, Alimentos y Afines; Ingeniería Agronómica, Pecuaria y Afines; Ingeniería Ambiental, Sanitaria y Afines.<br/> Ciencia Política, Relaciones Internacionales; Derecho y Afines.<br/> Ingeniería de Sistemas, Telemática y Afines<br/> Ingeniería Industrial y Afines</p> <p><i>Experiencia:</i><br/> La experiencia se determinará de acuerdo con las necesidades de la actividad a desarrollar y de conformidad con el manual de funciones y acto administrativo de fijación de honorarios de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.</p> | <p>Hardware y Software asociados al proceso y servicios en la nube.</p> | <p>Sede Central y 13 Unidades Técnicas Territoriales.</p> |

| REQUISITOS DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN            | DOCUMENTOS DEL SIG RELACIONADOS                                           | REQUISITOS LEGALES         | INDICADORES DEL PROCESO                                                                              |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ver matriz de requisitos del Sistema Integrado Gestión | Ver documentos en el Sistema de Información Isolución (Módulo Documentos) | Ver normograma del proceso | Ver indicadores asociados al plan de acción en el Sistema de Información Isolución (Módulo Medición) |

| RIESGOS DEL PROCESO             | PELIGROS, RIESGOS Y CONTROLES DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO                            | ASPECTOS AMBIENTALES ASOCIADOS                | ACTIVOS DE INFORMACIÓN               |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------|
| Ver mapa de riesgos del proceso | Ver matriz de identificación de peligros valoración de riesgos y determinación de controles | Ver matriz de aspectos e impactos ambientales | Ver matriz de activos de información |

| CONTROL DE CAMBIOS |            |                                                                                                            |
|--------------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| VERSIÓN            | FECHA      | RAZÓN DE LA ACTUALIZACIÓN                                                                                  |
| 01                 | 23/07/2019 | Se crea el proceso de la Dirección de Comercialización para ingresar en el mapa de procesos de la entidad. |

Este documento es fiel copia del original que reposa en el sistema de información de la Agencia de Desarrollo Rural. Su impresión se considera copia no controlada.

|                                                                                   |                                                                                                     |                |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
|  | <b>PROCESO: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b>         | <b>Código</b>  | CP-FCC-002 |
|                                                                                   | <b>CARACTERIZACION: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE LAS ORGANIZACIONES RURALES</b> | <b>Versión</b> | 02         |
|                                                                                   |                                                                                                     | <b>Página</b>  | 6 de 6     |

| CONTROL DE CAMBIOS |            |                                                                                                                                                                      |
|--------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 02                 | 19/09/2023 | <i>Se ajusta el proceso para modificar el nombre, el objetivo, el alcance y actividades conforme con la operatividad actual de la Dirección de Comercialización.</i> |

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

COPIA CONTROLADA