

PROCESO: CONTROL INTERNO		VIGENCIA: 2024				FECHAS DE EJECUCIÓN (Indicar en cada celda la fecha de inicio y terminación de la actividad)																
ÁREA DE DIRECCIONAMIENTO	OBJETIVO ESTRATÉGICO	PROGRAMA	SUBPROGRAMA	TIPO DE INICIATIVA	ACTIVIDADES PLANEADAS	PESO % PARA CADA ACTIVIDAD	ENERO	FEBERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE				
							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
3. MODERNIZACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA	3. Optimizar, modernizar, actualizar o ampliar la infraestructura y logística que tiene y requiere la Corporación de Abastos de Bogotá para conformar un equipamiento competitivo y operativamente organizado con el fin de satisfacer la necesidad de abastecimiento de productos agrícolas en la ciudad y la región.	3.1 Infraestructura moderna y eficiente	3.2.2 Mantenimiento, actualización y modernización de la infraestructura	Funcional	CONTRATACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL MANTENIMIENTO PREVENTIVO DE 10 SUBESTACIONES ELÉCTRICAS	2%																
				Funcional	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA REALIZAR EL MANTENIMIENTO PREVENTIVO A LA PLANTA ELÉCTRICA DEL EDIFICIO ADMINISTRATIVO, PLANTA MÓVIL Y ASÍ MISMO LAS ADJUNCIÓNES TENDIENTES A LA VENTILACIÓN PARA GARANTIZAR EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO.	2%																
				Funcional	REPARACIÓN DEL TANQUE UBICADO EN EL EDIFICIO ADMINISTRATIVO DE LA CORPORACIÓN.	2%																
				Estratégica	EQUIPOS DE ELECTROMAGNETISMO PARA SU RESPECTIVA CALIBRACIÓN, INSPECCIÓN POR PARTE DEL LABORATORIO CERTIFICADO POR LA ONAC DEL ÁREA DE INFRAESTRUCTURA PARA EL CUMPLIMIENTO DEL PROCEDIMIENTO DE CALIBRACIÓN DE EQUIPOS DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 7.1.5.2 DE LA ISO 9001 DE 2015.	0.34%																
				Funcional	CALIBRACIÓN DE ELEMENTOS DE MEDICIÓN DEL ÁREA DE INFRAESTRUCTURA PARA EL CUMPLIMIENTO DEL PROCEDIMIENTO DE EQUIPOS DE MEDICIÓN DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 7.1.5.2 DE LA ISO 9001 DE 2015.	0.33%																
Estratégica	SUMINISTRO Y ADQUISICIÓN DE EQUIPOS DE MEDICIÓN PARA EL ADECUADO FUNCIONAMIENTO Y MANTENIMIENTO DE LAS BOEGAS DE LA CENTRAL DE ABASTOS DE BOGOTÁ, A FIN DE DAR CUMPLIMIENTO AL PROCEDIMIENTO DE EQUIPOS DE MEDICIÓN DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 7.1.5.2 DE LA ISO 9001 DE 2015.	0.33%																				
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.1 Modernización y activación del tejido comercial	1.1.4 Diversificación de los canales de comercialización	Estratégica	IMPLEMENTACIÓN DYNAMICS 365 DATA VERSE, BASADO EN LA TECNOLOGÍA MICROSOFT PARA TENER ACCESO A INFORMACIÓN EN TIEMPO REAL DEL REGISTRO DE LOS GRUPOS DE INTERÉS QUE SON PARTE DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE DE LA CENTRAL (COMPRADORES, PRODUCTORES, TRANSPORTADORES), CONECTANDO DATOS CON CANALES DIGITALES DE ATENCIÓN, MEJORANDO LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DEL SERVICIO Y CONECTANDO LA OFERTA CON LA DEMANDA BRINDANDO INFORMACIÓN EN TIEMPO REAL, SOLUCIÓN 100% WEB, EN LA CORPORACIÓN DE ABASTOS DE BOGOTÁ S.A.	5%																
				Estratégica	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA REALIZACIÓN DE PLAN DE COMUNICACIONES EN DIFERENTES MEDIOS, INCLUYENDO MEDIOS ESCRITOS, RADIO Y TELEVISIÓN, CON EL PROPÓSITO DE LLEVAR A CABO LA DIVULGACIÓN, PROMOCIÓN Y POSICIONAMIENTO DE LA MARCA 'CORABASTOS'	5%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.2 Medios de comunicación y plataformas virtuales	1.1.4 Diversificación de los canales de comercialización	Estratégica	1. De Regreso a clases - Come bien vive mejor	2.5%																
				Estratégica	2. Aniversario Corabastos	5.0%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	3. Inaugurar Domingos 360 (incentivar la apertura y comercialización de los Domingos)	2.5%																
				Estratégica	4. Conectar con los comerciantes (Proponer comités individuales con la subgerencia y actualizar el directorio)	2.5%																
4. SEGURIDAD ALIMENTARIA, INOCUIDAD Y DESARROLLO CON RESPONSABILIDAD SOCIAL.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	5. Fao y flama (apoyo comercial y divulgación)	2.5%																
				Estratégica	6. Expopeludos 2024	2.5%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	7. Vive la Navidad En Corabastos	2.5%																
				Estratégica	8. Elaborar Manual de Vitrinismo (mantener una total armonía entre los locales y las zonas comunes de Corabastos)	2.5%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	9. Reconocimientos	2.5%																
				Estratégica	10. Ruedas De Negocio	10%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	Crear Coraprende con el fin de Capacitar a Comerciantes, productores y consumidor	0.625%																
				Estratégica	1. Concretar alianzas con el Sena – Unad – Cámara de comercio – Nutresa	0.625%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	2. Creación del plan de estudio	0.625%																
				Estratégica	3. Creación del contenido	0.625%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	4. Divulgación	0.625%																
				Estratégica	5. Duración	0.625%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	6. Duración	0.625%																
				Estratégica	7. Modificar	0.625%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	7. certificación y validación	0.625%																
				Estratégica	Crear una marca Propia "Corabastos" con el propósito de fidelizar al consumidor final	0.71%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	1. Definir el producto	0.71%																
				Estratégica	2. Establecer cantidades y volúmenes	0.71%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	3. Búsqueda de proveedores potencialmente atractivos para la compra	0.71%																
				Estratégica	4. Solicitar cotizaciones	0.71%																
1. GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y COMERCIALIZACIÓN INCLUSIVA.	1.1 Proyectar y ejecutar estrategias comerciales dirigidas a fortalecer y mejorar la actividad comercial, conquistar nuevos clientes y fidelizar los existentes, teniendo siempre presente el compromiso social y ambiental de la Corporación.	1.4 Crecimiento Económico y Social	1.4.1 Desarrollo Comercial y nuevos escenarios de promoción	Estratégica	5. Socializar la información con los comerciantes y gerencia general	0.71%																
				Estratégica	6. Decisión de la actividad.	0.71%																

S
U
B
D
E
R
E
N
C
I
A
C
O
M
E
R
C
I
A
L
Y
D
E
N
E
O
C
I
O
S

