





					Proceso Gestión de la Producción	
Proceso Gestión estratégica	-	Plan Estratégico y de Acción de la vigencia.		Formato Seguimiento Iniciativas Plan de Acción Institucional – PAI - IM OC OFP FO 021.	Proceso Gestión estratégica.	-
Procesos del SGI	Legislación Mercado Clientes.	Riesgos y oportunidades		Matriz de riesgos y oportunidades.	Proceso Gestión estratégica	-
-	Estado.	Normatividad legal vigente.		Registros de implementación.  Matriz de identificación de requisitos legales	Proceso Gestión Legal	-
Procesos del SGI	Comunidad Clientes Proveedores Estado	Aspectos e impactos ambientales.		Matriz de aspectos e impactos ambientales	Proceso de Gestión en seguridad industrial. Procesos del SGI	Clientes Proveedores
Procesos del SGI	Comunidad Clientes Proveedores Estado	Peligros y riesgos de SST.		Matriz de identificación de peligros, evaluación y control de riesgos	Proceso de Gestión en seguridad industrial.  Procesos del SGI	Clientes Proveedores
Gestión de Ventas	-	Programas de responsabilidad social		Estándares GRI (Global Reporting Initiative) Aplicables	Proceso de Responsabilidad Social Empresarial - RSE	-
Procesos del SGI	-	Objetivos por funcionario.		Concertación de compromisos y	Proceso de Gestión del talento Humano.	-

			competencias comportamentales IM OC GTH FO 128				
Proceso Gestión Ventas	-	Plan de Ventas (aprobado)	 <b>INDUSTRIA MILITAR</b> DOCUMENTO CONTROLADO DESTINO: <input type="text" value="PAGINA WEB INDUMIL"/> FECHA: <input type="text" value="PERMANENTE"/> COPIA N° <input type="text" value="1"/>	Comunicado oficial. Procesos de contratación	Proceso Gestión Estratégica.  Proceso Gestión de la producción.	Estado	
Proceso de seguridad y defensa	-	Procedimientos de seguridad y defensa.		<b>Hacer</b>	Requerimientos  Movimiento de carga (Escoltas)  Solicitudes Listas cautelares (SIPLAFT)	Proceso de gestión de seguridad y defensa.	-
Proceso Gestión de Mercadeo	-	Lista de precios		Ejecutar el plan de ventas, plan de compras, plan de producción, recepción y entrega de productos o servicios.  (Ver Listado Maestro de Registros por Proceso o Subproceso)	Cargue y comunicación listado de precios.	Proceso Gestión de ventas  Proceso Gestión financiera	Clientes
Proceso Gestión Compras y Comercio Exterior.  Proceso Gestión de servicios.	Clientes. Proveedores.	Orden de compra y/o contrato.  Producto terminado.  Transporte.  Escolta.			Rutas de abastecimiento.  Registros de recepción almacenamiento y entrega de material.  Factura de venta	Proceso Gestión de Ventas (Dirección de Almacenes Comerciales).	Clientes

Proceso Gestión de producción.						
Proceso Gestión de seguridad y defensa						
Gerencia de fábricas (FEXAR, FAGECOR, FASAB)	Proveedores.	Información del producto.		Ficha técnica producto. Hoja de Seguridad.	Proceso Gestión de Ventas (Dirección de Almacenes Comerciales).	Clientes
Procesos del SGI	Legislación Mercado Clientes.	Riesgos y oportunidades		Matriz de riesgos y oportunidades.	Proceso Gestión Estratégica.	Estado
Procesos del SGI	Comunidad Clientes Proveedores Estado	Aspectos e impactos ambientales		Matriz de aspectos e impactos ambientales.	Proceso Gestión de salud, seguridad y medio ambiente. Procesos/Subprocesos internos.	Clientes Proveedores
Procesos del SGI	Comunidad Clientes Proveedores Estado	Peligros y riesgos del SST		Matriz de identificación de peligros, evaluación y control de riesgos.	Proceso Gestión de salud, seguridad y medio ambiente. Procesos del SGI	Clientes Proveedores
Proceso Gestión servicios de TIC	-	Políticas Seguridad de la Información.		Comunicaciones internas	Procesos del SGI	Estado. Clientes. Proveedores

Proceso Gestión de seguridad y defensa	-	Procedimientos de seguridad y defensa.	 <b>INDUSTRIA MILITAR</b> DOCUMENTO CONTROLADO DESTINO: <input type="text" value="PAGINA WEB INDUMIL"/> FECHA: <input type="text" value="PERMANENTE"/> COPIA N° <input type="text" value="1"/>	Comunicaciones internas	Proceso de gestión de seguridad y defensa.	Estado. Clientes. Proveedores
Procesos del SGI	-	Reportes de resultados. Actividades del proceso		Seguimiento de indicadores, a través de los formatos vigentes. Reporte de indicador	Presidencia Proceso Gestión Estratégica.	Estado.
Proceso Gestión de Ventas	-	Gestión de compromisos		<p><b>Verificar</b></p> <p>Realizar análisis, monitoreo, seguimiento y medición gestión del riesgo y revisión gerencial. (Ver Listado Maestro de Registros por Proceso o Subproceso)</p>	Reporte de avance Evaluación de desempeño concertación y calificación de compromisos y competencias comportamentales Nivel directivo y directivo medio IM OC GTH FO 129  Evaluación concertación de compromisos y competencias comportamentales IM OC GTH FO 133	Proceso Gestión del Talento Humano
Alta Dirección Procesos del SGI	Entes de control Entes acreditación, certificación	Solicitud Acción de Mejora (SAM) Solicitud Acción	<p><b>Actuar</b></p> <p>(Tomar acciones para mejorar)</p>	Desarrollar la Acción de Mejora planteada y realizar los registros de ejecución de	Presidencia Alta Dirección Procesos del SGI	Entes de control Entes de acreditación, certificación y/o autorización

	y/o autorización	Correctiva (SAC)  Oportunidades de mejora	(Ver Listado Maestro de Registros por Proceso o Subproceso)	actividades		
--	------------------	---	---	-------------	--	--

<b>DOCUMENTOS Y REGISTROS APLICABLES AL PROCESO</b>	Ver Listado Maestro de Documentos gestor documental INDUDARUMA y Listado Maestro Documentos y Registros por Proceso o Subproceso.
<b>REQUISITOS LEGALES Y REGLAMENTARIO</b>	Ver Normograma de la Industria Militar (Intranet / Gestor Documental INDUDARUMA).

SISTEMAS DE GESTIÓN			
<b>NTC ISO 9001:2015</b> 4. Contexto de la organización. 5. Liderazgo. 6. Planificación. 7. Apoyo. 8. Operación. 9. Evaluación del desempeño. 10. Mejora.	<b>NTC ISO 14001:2015</b> 4. Contexto de la organización. 5. Liderazgo. 6. Planificación. 7. Apoyo. 8. Operación. 9. Evaluación del desempeño. 10. Mejora.	<b>NTC ISO 45001:2018</b> 4. Contexto de la organización. 5. Liderazgo y participación de los trabajadores. 6. Planificación. 7. Apoyo. 8. Operación. 9. Evaluación del desempeño. 10. Mejora.	<b>NTC ISO/IEC 17025:2017</b> 4. Requisitos generales. 5. Requisitos relativos a la estructura. 8. Requisitos del Sistema de Gestión.
<b>NTC ISO/IEC 27001:2013</b> 4. Contexto de la organización. 5. Liderazgo. 9. Evaluación del desempeño. 10. Mejora.	<b>MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)</b> 1. Dimensión: Talento Humano. 2. Dimensión: Direccionamiento Estratégico y Planeación. 3. Dimensión: Gestión con Valores para Resultados. 4. Dimensión: Evaluación de Resultados. 5. Dimensión: Información y Comunicación. 6. Dimensión: Gestión del Conocimiento y la Innovación. 7. Dimensión: Control Interno.	<b>NORMA Y ESTÁNDARES BASC VERSIÓN 06 del 2022</b> 4. Contexto de la empresa. 5. Liderazgo. 6. Planificación. 7. Apoyo. 8. Evaluación del desempeño. 9. Mejora.  Requisitos Estándar 6.0.1. Empresas con relación directa con la carga, las unidades de carga y las unidades de transporte de carga.	<b>WORLD COB CSR 2011.3</b> 1. Documentación 2. Sistema 3. Relaciones laborales 4. Política de salud y seguridad ocupacional 5. Capacitación profesional 6. Familia 7. Clientes 8. Proveedores 9. Comunidad 10. Incorporando el ambiente a la PRSE
<b>NTC ISO 37001: 2017</b> 4. Contexto de la organización. 5. Liderazgo. 6. Planificación.	<b>SELLO DE NO DISCRIMINACIÓN</b> 4. Practicas organizacionales y principios. 5. Establecimiento del compromiso.	<b>SELLO SAFE &amp; HEALTHY</b> 1. Infraestructura física y seguridad. 2. Seguridad y salud en el trabajo. 3. Medio Ambiente.	<b>OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO (OEA)</b>



# PROCESO GESTIÓN DE VENTAS

Liberado: 2023-04-17  
Número de Rev. 1  
Cód. IM OC GVE PS 001  
Página 7 de 8

7. Apoyo. 8. Operación. 9. Evaluación del desempeño. 10. Mejora.	6. Aspectos fundamentales para prevenir y eliminar cualquier tipo y forma de Discriminación. 7. Seguimiento y Evaluación. 8. Mejora Continua.	4. Plataforma de servicios.	Resolución 015/2016 (requisitos importador y exportador) Resolución 011941/2021 - OEA - Exportador Resolución 011940/2021 - OEA - Importador
---	---	-----------------------------	--

## SELLO DE SOSTENIBILIDAD

Dimensión Ambiental	Dimensión Económica	Dimensión Social
a. Política. b. Objetivos y metas ambientales. c. Cambio climático. d. Desempeño ambiental. e. Cumplimiento legal. f. Gestión ambiental. g. Consumo sostenible.	a. Gobierno corporativo. b. Rendición de cuentas. c. Política anti-corrupción y anti-soborno. d. Planeación y evaluación de riesgos. e. Responsabilidad del producto/servicio con el cliente. f. Cadena de abastecimiento.	a. Derechos humanos. b. Sociedad. c. Seguridad y salud en el trabajo. d. Equidad e igualdad en los trabajadores. e. Bienestar laboral. f. Desarrollo del talento humano.

## INDICADORES DE GESTIÓN

## RIESGOS Y OPORTUNIDADES

<b>Eficacia</b>	<b>Cumplimiento plan de ventas</b>	<b>Ver Mapas de riesgos y oportunidades del proceso / subproceso.</b>
	<b>Gestión de riesgos</b>	
<b>Eficiencia</b>	<b>Control Plan de ventas VS Plan de producción.</b>	
<b>Efectividad</b>	<b>Cliente interno.</b>	



## RECURSOS

<b>Humanos:</b> Vicepresidente Comercial Gerente de Ventas Director de Productos Manufacturados Director de Almacenes Comerciales Director de internacionalización y productos comercializados Profesionales Jefes de Área Técnicos Asistenciales	<b>Infraestructura: 30 Almacenes Comerciales y Oficina Central edificio del CAN</b>
<b>Tecnológicos:</b> Computadores y herramientas para el cumplimiento del objetivo del proceso	<b>Financieros:</b> De acuerdo al presupuesto aprobado para la vigencia.



# PROCESO GESTIÓN DE VENTAS

Liberado: 2023-04-17  
Número de Rev. 1  
Cód. IM OC GVE PS 001  
Página 8 de 8

## CONTROL DE SALIDAS NO CONFORMES (VER PROCEDIMIENTO OBLIGATORIO)

Descripción	Característica de Calidad	Responsable	Momento de la Revisión	Tratamiento de la Salida NC
Ordenes de reclamo por Calidad	Incumplimiento a los requisitos del Producto o servicio	Gestión de Mercadeo	Una vez se reciba la ORC.	Buscar la causa del reclamo y darle solución inmediata al cliente.

### Acciones de mejora, preventivas y correctivas <sup>20</sup>

TOMAR ACCIONES DE MEJORA, PREVENTIVAS Y CORRECTIVAS DE ACUERDO A LOS RESULTADOS DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN. Ver Procedimiento para Tomar Acciones de Mejora, Preventivas y Correctivas - IM OC OFP PR 002.

## CONTROL DE CAMBIOS

Sección	Motivo / Descripción de la Modificación
Objetivo del proceso	Se ajusta el enfoque con actividades del proceso Gestión de Ventas
Ciclo PHVA	Se ajusta el nombre de procesos y procedimiento por actualización, se ajusta actividades por ser propias del proceso Gestión de ventas
Sistemas de gestión que le aplican al proceso	Se da alcance a la norma BASC V6

**INDUSTRIA MILITAR**  
DOCUMENTO CONTROLADO  
DESTINO:   
FECHA:  COPIA N°

REVISÓ	APROBÓ
Gustavo Macías González Gerente de Ventas	Alex Eduardo Ramírez Vicepresidente Comercial
Sergio Alberto Villada Agudelo Director de Riesgos y Transformación	Ronald Jamilton Moreno Samaniego Jefe Oficina de Planeación

Elaborado por:

Nombre: Ivan Andres Páez Carreño

Cargo: Técnico VPC

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del Gestor Documental INDUDARUMA. La copia o impresión diferentes a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es responsabilidad del Grupo Administrador de Documentos de la Industria Militar.