CUARTO INFORME DE EJECUCIÓN

CONVENIO DE ASOCIACIÓN SUSCRITO ENTRE LA GOBERNACIÓN DE CALDAS Y FENALCO CALDAS

CO1.PCCNTR.6336744 Periodo de informe: 06 de agosto al 06 de octubre de 2025

CUARTO INFORME DE EJECUCIÓN

CONVENIO DE ASOCIACIÓN SUSCRITO ENTRE LA GOBERNACIÓN DE CALDAS Y FENALCO CALDAS

No CO1.PCCNTR. 7716005

Periodo de informe: 06 de agosto al 06 de octubre de 2025

Para dar cumplimiento a la obligación de FENALCO CALDAS como ejecutor del convenio de asociación No CO1.PCCNTR. 7716005 – número de convenio 31032025-0749, se presenta el cuarto informe con el cumplimiento de actividades.

	ASPECTO	**META (PRODUCTO ENTREGABLE)**
Resultado No. 1	Construir de términos de referencia para cada uno de los sectores de la estrategia origen caldas (artesanías, Salud y Belleza, Agroturismo, Agroindustria, Productos en fresco)	**Producto** -Documento por actividad económico

Resultado No. 2	Realizar convocatorias en las 6 subregiones para las empresas que quieren ingresar a la estrategia Origen Caldas, asociaciones de productores y emprendedores que realicen procesos de transformación de materias primas del sector agropecuario, artesanías, salud- belleza y agroturismo para pertenecer a la estrategia origen caldas.	**Producto** -1 documento de términos de referencia de cada sector - 6 convocatorias Implementadas - 1 base de datos digitalizada y tabulada
Resultado No. 3	Realizar diagnóstico Empresarial y Administrativo de los empresarios de Origen Caldas para identificar su estado actual y realizar acompañamiento oportuno y especifico de acuerdo con la necesidad.	**Producto** -60 diagnósticos implementados por empresario - 60 planes de mejora por etapa y emprendedores
Resultado No. 4	Formar a productores, empresarios y emprendedores en registros sanitarios, y fortalecimiento empresarial para que sean más competitivos en los mercados actuales en las 6 subregiones del departamento.	**Producto** -60 productores, emprendedores o empresarios formados -60 planes de mejora -60 planes de mejora socializados
Resultado No. 5	Promover el emprendimiento y el desarrollo agroindustrial a los empresarios de la estrategia Origen Caldas, en procesos de formalización empresarial en las 6 subregiones del departamento.	-60 empresas y/o emprendimientos fortalecidos -60 planes de mejoramiento formalización empresarial

Resultado No. 6	Realizar seguimiento a los planes de mejoramiento establecidos de etiqueta y rotulado, BPM – Buenas Prácticas de Manufactura a empresarios intervenidos en cohortes anteriores.	-60 empresas y/o emprendimientos fortalecidos
Resultado No. 7	Desarrollar y ejecutar documento de plan de comunicaciones y promoción	1 plan de comunicaciones ejecutado

OBJETO

IMPULSAR EL COMPONENTE DE FORMLAIZACIÓN EMPRESARIAL DE LOS EMPRENDEDORES DE LA ESTRATEGIA ORIGEN CALDAS, MEDIANTE CONVOCATORIAS A NUEVOS INTEGRANTES, CAPACITACIÓN, SEGUIMIENTO Y PROMOCIÓN DE SUS PROYECTOS.

PROPÓSITO Y RESULTADOS

CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES

Actividades del Resultado 1:

Construir de términos de referencia para cada uno de los sectores de la estrategia origen caldas (artesanías, Salud y Belleza, Agroturismo, Agroindustria, Productos en fresco)

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
-Mesa de trabajo conjunta para determinar las condiciones habilitantes para el ingreso a EOC **-Realizar términos de referencia para cada sector**	En el mes de abril se hizo dos reuniones con el coordinador de la estrategia Origen Caldas juan Carlos Grisales, con el objetivo de construir conjuntamente los términos de referencia para cada sector para la convocatoria subregionales en el departamento de Origen Caldas. Los términos de referencia para cada sector se construyeron con unos mínimos de cumplimiento de 60 puntos para poder ingresar al programa. A continuación, se presentan los términos de referencia para cada sector. **Sector Agroindustrial** 1. Rut (25 puntos) 2. Materia prima sea del departamento de Caldas (25 puntos) 3. Cumplimiento de mínimos de etiqueta y rotulado: (25 puntos) • Nombre del alimento (4.166 puntos) • Contenido Neto y Peso (4.166 puntos) • Lista de Ingredientes (4.166 puntos) • Nombre y dirección (4.166 puntos)	**100%**

- Identificación de Lote y Fecha de vencimiento (4.166 puntos)
- Forma de Conservación y Preparación (4.166 puntos)

4. Promedio de ventas anual de mínimo $10.000.000 millones de pesos (25 puntos)

Sector Café

1. Rut (25 puntos)
2. Productores y transformadores de café desde la finca (25 puntos)
3. Cumplimiento de mínimos de etiqueta y rotulado: (25 puntos)

    - Nombre del alimento (4.166 puntos)
    - Contenido Neto y Peso (4.166 puntos)
    - Lista de Ingredientes (4.166 puntos)
    - Nombre y dirección (4.166 puntos)
    - Identificación de Lote y Fecha de vencimiento (4.166 puntos)
    - Forma de Conservación y Preparación (4.166 puntos)

4. Promedio de ventas anual de mínimo $10.000.000 millones de pesos (25 puntos)

	Sector Artesanias 1. Rut (25 puntos) 2. Artesanias autóctona del departamento de Caldas que represente saberes ancestrales, culturales y tradiciones de la región. (25 puntos) 3. La materia prima de las artesanías sea del departamento de Caldas, utilizando materiales como arte indígena, artesanías tradicionales del departamento, artesanías elaboradas a partir de semillas, bejucos, cueros, maderas, cortezas, desechos naturales de plantas y cosecha, fibras naturales y artesanías de reciclaje) (25 puntos) 4. Promedio de ventas anual de mínimo $10.000.000 millones de pesos (25 puntos) 5. Tiene etiqueta con información básica (Nombre, teléfono, dirección) (10 puntos adicionales) **Sector Salud y Belleza** 1. Rut (25 puntos) 2. Materia prima de los productos salud y belleza sea del departamento de Caldas (25 puntos) 3. Cumplimiento de mínimos de etiqueta y rotulado: (Total 25 puntos, distribuidos según el cumplimiento de los siguientes ítems):	

- Nombre del alimento (4.166 puntos)
- Contenido Neto y Peso (4.166 puntos)
- Lista de Ingredientes (4.166 puntos)
- Nombre y dirección (4.166 puntos)
- Identificación de Lote y Fecha de vencimiento 4.166 puntos)
- Forma de Conservación y Preparación (4.166 puntos).

4. Promedio de ventas anual de mínimo $10.000.000 millones de pesos (25 puntos)

Sector Agroturismo

1. Rut (25 puntos)
2. Ubicación en el departamento de Caldas (25 puntos)
3. RNT- Registro Nacional de Turismo (25 puntos)
4. Promedio de ventas anual de mínimo $10.000.000 millones de pesos (25 puntos)

Anexo 1.

https://drive.google.com/drive/folders/1NMMtqpSLTPAWBLzuuchpC8Usifk7jGb_?usp=sharing

Actividades del Resultado 2: Realizar convocatorias en las 6 subregiones para las empresas que quieren ingresar a la estrategia Origen Caldas, asociaciones de productores y emprendedores que realicen procesos de transformación de materias primas del sector agropecuario, artesanías, salud- belleza y agroturismo para pertenecer a la estrategia origen caldas.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
- Construcción de términos de referencia para cada uno de los sectores de la estrategia origen caldas: (Artesanías, Salud y Belleza, Agroturismo, Agroindustria, productos en fresco) - Realizar 6 convocatorias departamentales - Implementación de términos de referencia y caracterización de cada uno de los emprendedores que se presenten a la convocatoria. - Digitalización y tabulación de la información y documentos suministrados por los emprendedores.	Se realiza la convocatoria centro sur el 06 de mayo 2025, en la sala Rafael Uribe Uribe de la Gobernación de Caldas en Manizales, está convocatoria fue abierta para los municipios de Chinchiná, Palestina, Manizales y Villamaría. ***Convocatoria Centro Sur*** **Apertura de Convocatoria:** 29 de abril 2025 **Cierre de Convocatoria:** 08 de mayo 2025 **Reunión presencial de preinscritos en la convocatoria:** 09 de mayo 2025. **Municipio:** Manizales	**100%**

- Selección y notificación de emprendedores que cumplen con el puntaje mínimo para estar en la estrategia origen caldas

Gobierno de CALDAS | Secretaría de AGRICULTURA y Desarrollo Rural

CONVOCATORIA DEPARTAMENTAL NUEVOS EMPRENDIMIENTOS ORIGEN CALDAS – SUBREGIÓN CENTRO SUR

De: Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de Caldas – Estrategia Origen Caldas
Para: Emprendimientos del sector agropecuario, agroindustrial, artesanos, agroturismo y secretarías de agricultura municipal
Apertura de la convocatoria: 29 de abril 2025
Cierre de convocatoria: 08 de mayo 2025
Forma de inscripción: Mediante la línea 3157776014 (Solicitar el link para diligenciar el registro)

Reunión presencial de inscritos a convocatoria:
Fecha: viernes 09 de mayo de 2025
Hora: 8:00 a.m. a 1:00 p.m.
Lugar: Sala Rafael Uribe Uribe



Se preinscribieron 81 emprendedores a esta convocatoria de Centro Sur.



	De los cuáles se caracterizaron 58 de manera presencial y 9 virtuales a la fecha, par un total de **67 emprendedores** caracterizados de está subregión centro Sur. 	





Convocatoria Alto Occidente

Apertura de Convocatoria: 08 de mayo 2025

Cierre de Convocatoria: 15 de mayo 2025

Reunión presencial de preinscritos en la convocatoria: 16 de mayo 2025.

Municipio: Riosucio



Se preinscribieron 47 emprendedores a esta convocatoria de Alto Occidente.

De los cuáles se caracterizaron 24 de manera presencial y 7 virtuales a la fecha, para un total de **31 emprendedores** caracterizados de está subregión Alto Occidente.


Subregión
ALTO OCCIDENTE
Convocatoria abierta
Origen Caldas
Preinscríbete del 8 al 15 de mayo de 2025
Sectores
• Salud y belleza
• Agroindustria
• Artesanias
• Agroturismo
¿Dudas?
3157776014
AGRICULTURA
y Desarrollo Rural





Convocatoria Occidente Próspero

Apertura de Convocatoria: 15 de mayo 2025

Cierre de Convocatoria: 22 de mayo 2025

Reunión presencial de preinscritos en la convocatoria: 23 de mayo 2025.

Municipio: Viterbo



Se preinscribieron 36 emprendedores a esta convocatoria de Occidente Próspero.

De los cuáles se caracterizaron 31 de manera presencial y 5 virtuales a la fecha, para un total de **36 emprendedores** caracterizados de está subregión Occidente Próspero.


Subregión Occidente Próspero
HAZ PARTE DE
Origen Caldas
Plazo: hasta el 22 de mayo
Si tu emprendimiento hace parte de estos sectores, preinscríbete ahora
• Salud y belleza
• Agroindustria
• Artesanias
• Agroturismo
Preinscríbete
AGRICULTURA
y Desarrollo Rural







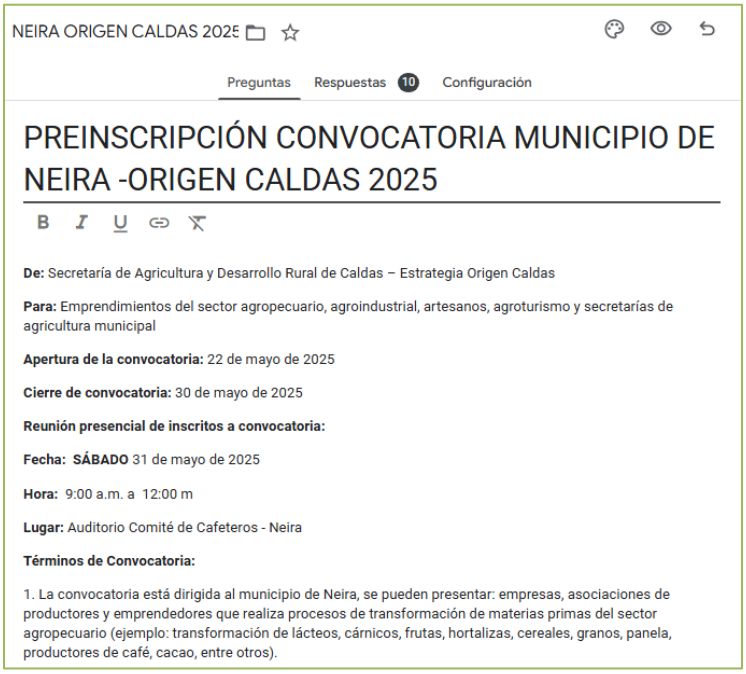
Convocatoria Neira

Apertura de Convocatoria: 22 de mayo 2025

Cierre de Convocatoria: 30 de mayo 2025

Reunión presencial de preinscritos en la convocatoria: 31 de mayo 2025.

Municipio: Neira



NEIRA ORIGEN CALDAS 2025

Preguntas Respuestas 10 Configuración

PREINSCRIPCIÓN CONVOCATORIA MUNICIPIO DE NEIRA -ORIGEN CALDAS 2025

De: Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de Caldas – Estrategia Origen Caldas

Para: Emprendimientos del sector agropecuario, agroindustrial, artesanos, agroturismo y secretarías de agricultura municipal

Apertura de la convocatoria: 22 de mayo de 2025

Cierre de convocatoria: 30 de mayo de 2025

Reunión presencial de inscritos a convocatoria:

Fecha: SÁBADO 31 de mayo de 2025

Hora: 9:00 a.m. a 12:00 m

Lugar: Auditorio Comité de Cafeteros - Neira

Términos de Convocatoria:

1. La convocatoria está dirigida al municipio de Neira, se pueden presentar: empresas, asociaciones de productores y emprendedores que realiza procesos de transformación de materias primas del sector agropecuario (ejemplo: transformación de lácteos, cárnicos, frutas, hortalizas, cereales, granos, panela, productores de café, cacao, entre otros).

Se preinscribieron 10 emprendedores a esta convocatoria de Neira.

De los cuáles se caracterizaron 13 de manera presencial para un total de **13 emprendedores** caracterizados de está municipio de Neira.


Neira
Convocatoria abierta
ORIGEN Caldas
Agroindustria
Agroturismo
Artesanías
Salud y belleza
Plazo: Hasta el 30 de mayo
Gobierno de CALDAS
AGRICULTURA
y Desarrollo Rural


restauró la conexión a
ernet.



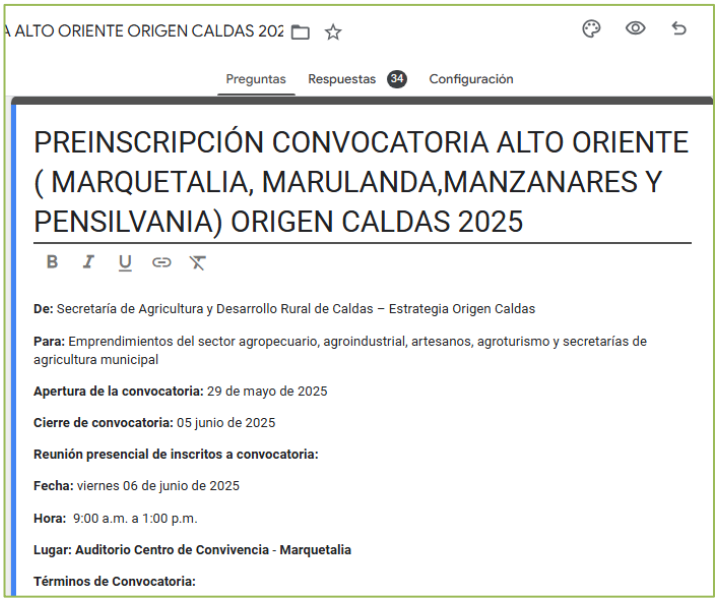
Convocatoria Alto Oriente

Apertura de Convocatoria: 29 de mayo 2025

Cierre de Convocatoria: 05 de junio 2025

Reunión presencial de preinscritos en la convocatoria: 06 de junio 2025.

Municipio: Marquetalia



Se preinscribieron 34 emprendedores a esta convocatoria de Alto Oriente.

De los cuáles se caracterizaron 26 de manera presencial para un total de **26 emprendedores** caracterizados de está subregión Alto Oriente.


Subregión Alto Oriente
ORIGEN Caldas
CONVOCATORIA ABIERTA
ORIGEN CALDAS
Preinscríbete hasta el 5 de junio de 2025
✓Salud y belleza
✓Artesanías
✓Agroturismo
✓Agroindustria
Gobierno de CALDAS
AGRICULTURA
y Desarrollo Rural





Anexo 2. Convocatorias Origen Caldas – Alto Oriente

Link:

https://drive.google.com/drive/folders/1UCi0M3Y05LH_fZi87u1iJeR50-CxGnV8?usp=sharing

Convocatoria Magdalena Caldense

Apertura de Convocatoria: 05 de junio 2025

Cierre de Convocatoria: 12 de junio 2025

Reunión presencial de preinscritos en la convocatoria: 13 de junio 2025.

Municipio: Victoria

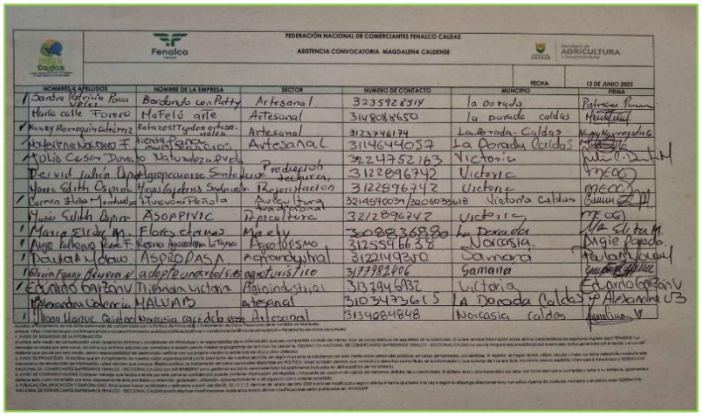


Se preinscribieron 24 emprendedores a esta convocatoria de Magdalena Caldense.

De los cuáles se caracterizaron 20 de manera presencial para un total de **20 emprendedores** caracterizados de está subregión Magdalena Caldense.







FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO CALDAS

ASISTENCIA CONVOCATORIA MAGDALENA CALDENSE

FECHA: 12 DE JUNIO 2021

NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR	NUMERO DE CONTACTO	MUNICIPIO	FIRMA
Sandra Patricia Pinza Vélez	Bordando con Patty	Artesanal	3235928514	la dorada	
María calle Forero	MaFeLú arte	Artesanal	3148085650	la dorada caldas	
[illegible]	[illegible]	Artesanal	3123746174	La dorada Caldas	
[illegible]	[illegible]	Artesanal	3114644057	La Dorada Caldas	
Julio Cesar Duque	[illegible]	[illegible]	3247521163	Victoria	
[illegible]	[illegible]	Producción Pecuaria	3122896742	Victoria	
[illegible]	[illegible]	[illegible]	3122896742	Victoria	
[illegible]	[illegible]	Artesanal	3214590039/3206033618	Victoria Caldas	
Nubia Edith Osorio	ASOAPIVIC	Apicultura	3212896242	Victoria	
[illegible]	Flores claras	Floristeria	3008836880	La Dorada	
[illegible]	[illegible]	Agroturismo	3125596638	Norcasia	
[illegible]	ASPROPASA	Agroindustrial	3122149210	Samaná	
[illegible]	[illegible]	[illegible]	3177982406	Samaná	
[illegible]	[illegible]	Agricultura	3137945937	Victoria	
[illegible]	MALVAS	Artesanal	3103437361 5	La Dorada Caldas	
[illegible]	[illegible]	Artesanal	3134984848	Norcasia caldas	







Anexo 2. Convocatorias Origen Caldas – Magdalena Caldense

Link:

https://drive.google.com/drive/folders/1wvVnp78iLskNT9wqLZGIANLs7CxKHryu?usp=sharing

Convocatoria Norte

Apertura de Convocatoria: 12 de junio 2025

Cierre de Convocatoria: 19 de junio 2025

Reunión presencial de preinscritos en la convocatoria: 20 de junio 2025.

Municipio: Aguadas

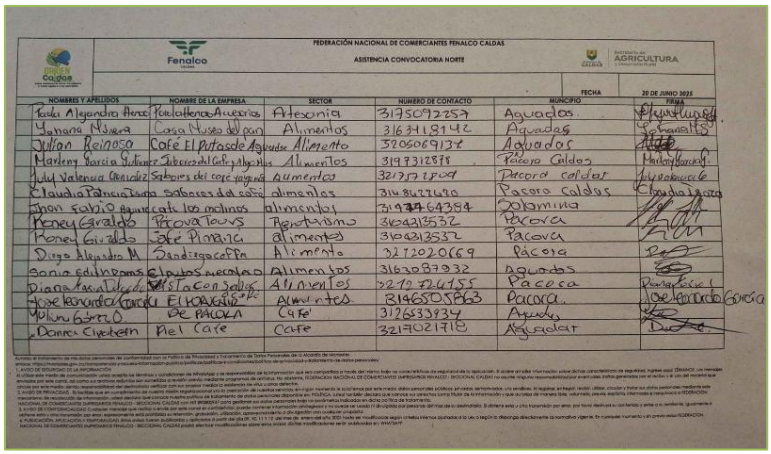


Se preinscribieron 29 emprendedores a esta convocatoria de Magdalena Caldense.

De los cuáles se caracterizaron 21 de manera presencial para un total de **21 emprendedores** caracterizados de está subregión Norte.







FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO CALDAS

ASISTENCIA CONVOCATORIA NORTE

FECHA: 20 DE JUNIO 2025

NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR	NUMERO DE CONTACTO	MUNICIPIO	FIRMA
Paula Alejandra Arce	Panificadora Aucarias	Artesanía	3175092259	Aguadas.	
Yamara Nájera	Casa Museo del pan	Alimentos	3163418142	Aguadas	
Julian Reinoso	Café El Putasde Aguadas	Alimento	3206069138	Aguadas	
Marleny García Gutiérrez	Tabernadel Café y Algo Más	Alimentos	3197312898	Pacora Caldas	
Judy Valeruca Cárdenas	Sabores del cafe regional	Alimentos	3213791049	Pacora caldas	
Claudia Patricia Zapata	Sabores del café	alimentos	3143127690	Pacora Caldas	
Jhon Fabio Aguirre	Cafe los molinos	alimentos	3197764394	Salamina	
Roney Giraldo	Provatouvs	Agroturismo	3104213552	Pacora	
Roney Giraldo	Cafe Piloncito	alimentos	3104213552	Pacora	
Diego Alejandro M	Sandiegocoffee	Alimento	3172020669	Pácora	
Sonia edilma ramos	El putas mecatea	Alimentos	3163287932	Aguadas	
Diana Marcela Tabares	Vistacen Salud	Alimentos	3217261755	Pácora	
Yoselin Arcila Garcia	EL KIOSCO DE PACORA	Alimentos	3146505863	Pacora.	
Juliana Gómez O.	Café	Café	3126533934	Aguadas	
Damaris Cifuentes	Piel Cafe	Cafe	3217021718	Aguadas	




ORIGEN
Caldas
Cada producto tiene un ORIGEN y cada origen tiene una HISTORIA
Síguenos



Anexo 2. Convocatorias Origen Caldas – Norte Caldense

Link:

https://drive.google.com/drive/folders/1nsJtXntqFumA03MGochxsNQCuP-pQ_fv?usp=sharing

En está carpeta esta los anexos de las convocatorias, bases de preinscritos, fotografías, asistencias, piezas publicitarias.

Consolidado de las Convocatorias Subregionales

Resultados de Convocatoria:

Centro Sur (Chinchiná, Manizales, Neira, Palestina, Villamaría)

Municipio	Número de Emprendedores
Chinchiná	5
Manizales	31
Neira	12
Palestina	1
Villamaría	17
Total Centro Sur	**66**

Occidente Próspero (Anserma, Belalcázar, San José, Risaralda, Viterbo)

Municipio	Número de Emprendedores
Anserma	11
Belalcázar	7
San José	5
Risaralda	1
Viterbo	4
Total Occidente Próspero	**28**

Alto Occidente (Filadelfia, La Merced, Marmato, Supía, Riosucio)

Municipio	Número de Emprendedores
Filadelfia	2
La Merced	0
Marmato	1
Supía	12
Riosucio	13
Total Alto Occidente	**28**

Magdalena Caldense (La Dorada, Samaná, Norcasia, Victoria)

Municipio	Número de Emprendedores
La Dorada	9
Samaná	2
Norcasia	2
Victoria	7
Total Magdalena Caldense	**20**

Alto Oriente (Marulanda, Marquetalia, Manzanares, Pensilvania)

Municipio	Número de Emprendedores
Marulanda	1
Marquetalia	12
Manzanares	4
Pensilvania	6
Total Alto Oriente	**23**

Norte (Aguadas, Aranzazu, Pácora, Salamina)

Municipio	Número de Emprendedores
Aguadas	9
Aranzazu	0
Pácora	6
Salamina	6
Total Norte	**21**

Consolidado Subregiones Convocatoria Origen Caldas (>60 puntos)

Subregión	Número de Emprendedores
Centro Sur	66
Alto Occidente	28
Occidente Próspero	28
Alto Oriente	23
Magdalena Caldense	20
Norte	21
Total	**186**

Total emprendedores caracterizados: **219**
Total emprendedores que no cumplen: **33**
Total emprendedores aceptados: **186**

Mujeres: 113 emprendedoras
Hombre: 73 emprendedores

Productos que se presentaron a la convocatoria Origen Caldas 2025:

Agroindustria:

- Cerveza Artesanal
- Productos en fresco: plátanos, cacao, huevos, pollos.
- Ají en polvo
- Arepas de Chontaduro
- Barras de fritos saludables
- Productos derivados de la miel

- Panela
- Chocolate de mesa
- Arequipe de chontaduro
- Harina de plátano
- Limonada de aguacate
- Snack de plátanos maduros y verdes
- Piscicultura (mojarra)
- Bebida energizante de frutas
- Corcho
- Pulpas de fruta
- Mermeladas de frutas
- Licor artesanal a base de café
- Maíz en pergamino
- Maní estrella o sacha inchi
- Alimento balanceado para ganadería
- Café grano y molido
-

Artesanías:

- Artesanías de madera
- Accesorios a base de iraca
- Sombreros elaborados a base de la palma
- Accesorios tejidos a mano con material reciclable
- Jabones y velas artesanales sin químicas
- Artesanías de bambú y semillas
- Pomadas de plantas medicinales

Agroturismo:

- Casa Rural Turística

	• Recorrido Resguardo Indígena • Agroturismo de Cacao orgánico • Agroturismo finca cafetera • Turismo de naturaleza **Salud y Belleza** • Champús Orgánicos • Pomada de Cannabinoles • Gel hecho a base de sábila • Cosméticos a base de aguacate La convocatoria descentralizada tuvo excelentes resultados pues se evidencio que realizarla por subregiones hace que los emprendedores pueden desplazarse de manera más fácil y dinámica desde sus destinos. También se evidencio que la política pública Origen Caldas tiene un grado de aceptación importante en el Departamento y una alta demanda en la intención de hacer parte del programa y de este sello que da identidad territorial a los caldenses.	

Actividades del Resultado 3: Realizar diagnóstico Empresarial y Administrativo de los empresarios de Origen Caldas para identificar su estado actual y realizar acompañamiento oportuno y especifico de acuerdo con la necesidad.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Diagnóstico Empresarial y Administrativo	Implementación y recolección de información para identificar las necesidades de cada empresario y cada sector. El objetivo del diagnóstico Empresarial y administrativo está dirigido a los Emprendedores y/o Empresarios adscritos a la Estrategia Origen Caldas año 2025 . Su objetivo es Caracterizar el perfil económico y empresarial de los participantes del departamento (Centro Sur, Norte, Occidente Próspero, Alto occidente, Alto Oriente, Magdalena Caldense) con el fin de identificar sus principales necesidades, retos y oportunidades de comercialización, así como sus expectativas en términos de apoyo institucional, acceso a financiamiento, capacitación, formalización empresarial y oportunidades de crecimiento desde la EOC. La encuesta tiene una duración aproximada de **20-45 minutos** y está dividida en secciones clave: • Información general sobre su empresa • Proveeduría y cadena de suministro • Situación Financiera • Estrategias de mercadeo y Posicionamiento en el Mercado	**90%**

- Capacitación, Asistencia Técnica y Necesidades de Formación
- Apoyo Institucional y Desarrollo

Los componentes del diagnóstico se dividen en 6 Ítems:

1. Información General de la Empresa

En esta sección se recopilan datos básicos como nombre del emprendimiento y/o empresa, tamaño, año de constitución, breve descripción del producto, sector en el cual se ubica (agroindustrial, café, artesanías, salud y belleza, agroturismo). También se indaga sobre el tipo de establecimiento por medio del cual desarrolla la actividad económica, si cuenta con sucursales y la capacidad de la empresa para adaptarse a los cambios del mercado.

2. Proveeduría

Esta sección busca conocer la cadena de suministro de la empresa, sus proveedores principales, las relaciones comerciales que mantiene con ellos y las dificultades que enfrenta en la adquisición de insumos. Además, se indaga sobre la estrategia de relaciones con los proveedores, la diversificación de la cadena de suministro se indaga si el emprendimiento o empresa ha enfrentado interrupciones significativas en la cadena de suministros y cuáles serían las medidas que la empresa ha tomado para diversificar su aprovisionamiento.

3.Financiero:

En esta parte se examinan aspectos clave relacionados

con la salud financiera de la empresa, el acceso a financiamiento, y la planificación financiera. Se investigan las fuentes de financiamiento que utiliza la empresa, su capacidad para acceder a crédito formal, y su situación financiera actual, incluyendo la evolución de ingresos, egresos y excedentes en el último año.

4.Mercadeo:

Se busca comprender las estrategias de marketing de la empresa, su presencia en el mercado y en plataformas digitales, la segmentación de su público objetivo, y los canales que utiliza para la promoción y distribución de sus productos o servicios. Además, se evalúa la efectividad de sus esfuerzos de mercadeo y si realiza investigaciones de mercado.

5.Asistencia Técnica o Formación:

Esta sección se enfoca en las necesidades de capacitación y formación de los empresarios, tanto en términos técnicos como en gestión empresarial. Se analiza si la empresa ha recibido asistencia técnica en el último año, qué tipo de formación consideran relevante y si están abiertos a recibir asesoría externa.

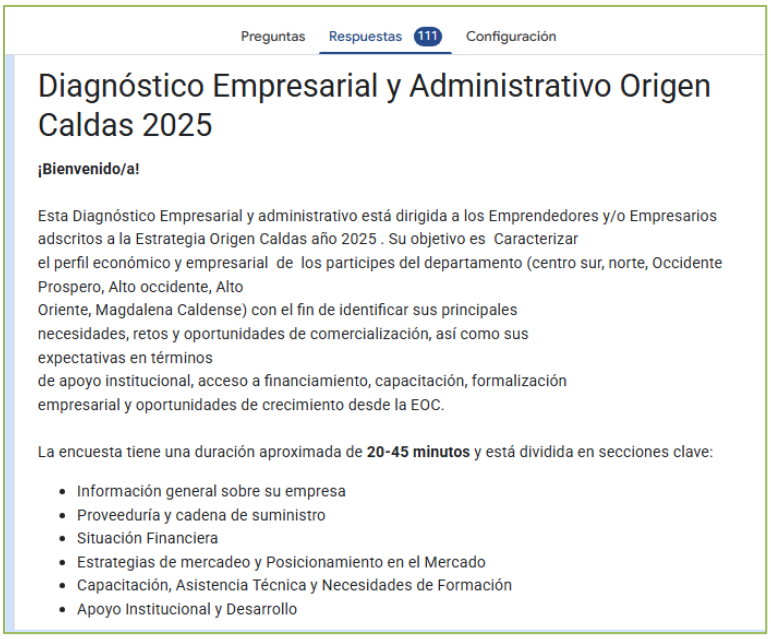
6. Necesidades y Apoyo:

Se indaga sobre los desafíos más relevantes que enfrenta la empresa actualmente y el tipo de apoyo que considera más útil para superar dichos obstáculos. Esto incluye el acceso a financiamiento, formación, asesoría, y otros recursos necesarios para el desarrollo de la empresa.

Propuesta de análisis

El análisis se llevará a cabo mediante la recolección de

	datos cualitativos y cuantitativos a través de la aplicación del instrumento. Posteriormente, se procesarán y analizarán los datos utilizando herramientas como Excel para crear informes visuales que identificar patrones comunes en las necesidades y desafíos de las empresas locales, lo cual ayudará a diseñar programas de apoyo más específicos y adaptados a la realidad de cada sector, además de fortalecer la competitividad empresarial y la sostenibilidad económica a nivel local como departamental. **Objetivos del Análisis** 1.Establecer un perfil detallado de la empresa que permita comprender su contexto, estructura y áreas de operación. 2.Evaluar la solidez financiera y los mecanismos de financiamiento que la empresa utiliza. 3.Detectar oportunidades de mejora en las estrategias de marketing y en la relación con proveedores. 4.Identificar brechas en formación y asistencia técnica que podrían mejorar la competitividad de la empresa. **Conclusión** Estamos en el proceso de análisis de los resultados de la caracterización empresarial y administrativa para presentar los resultados consolidados. También se realizará los planes de mejora para cada uno de los empresarios (60 planes de mejora individual), este ítem está en proceso.	



Preguntas Respuestas 111 Configuración

Diagnóstico Empresarial y Administrativo Origen Caldas 2025

¡Bienvenido/a!

Esta Diagnóstico Empresarial y administrativo está dirigida a los Emprendedores y/o Empresarios adscritos a la Estrategia Origen Caldas año 2025 . Su objetivo es Caracterizar el perfil económico y empresarial de los partícipes del departamento (centro sur, norte, Occidente Prospero, Alto occidente, Alto Oriente, Magdalena Caldense) con el fin de identificar sus principales necesidades, retos y oportunidades de comercialización, así como sus expectativas en términos de apoyo institucional, acceso a financiamiento, capacitación, formalización empresarial y oportunidades de crecimiento desde la EOC.

La encuesta tiene una duración aproximada de **20-45 minutos** y está dividida en secciones clave:

- Información general sobre su empresa
- Proveeduría y cadena de suministro
- Situación Financiera
- Estrategias de mercadeo y Posicionamiento en el Mercado
- Capacitación, Asistencia Técnica y Necesidades de Formación
- Apoyo Institucional y Desarrollo

A la fecha van **150 Diagnósticos Empresariales y Administrativos** de manera presencial y virtual.

Se realizó Informe por cada Empresario- Resultado Diagnóstico a los siguientes Beneficiarios del Programa:

1. CAFÉ ILUSION
2. LA HUEVERIA
3. CAFÉ ANGAR
4. CORCHOS BETO
5. FUSION AVOCADO
6. MAXI AVENA Y SALPIKUMIS
7. DULCE ANTOJO
8. MIS TESOROS
9. AREQUIPE MIO
10. CAFÉ LAS DELICIAS
11. CHOGUARTE
12. CAFÉ LA AVANZANTE

	13. AJI EN POLVO Y ADOBOS 14. SEYO NATURAL 15. ASOCIACION MUJERES CUIDADORAS HILANDO FUTURO 16. COFFE LABERINTO 17. CAFÉ KACHA 18. CHEVITA 19. PURA AVENA 20. AZUCAR MORENO- REPOSTERIA 21. HERBALUNA 22. HUIZY 23. VIDA NATURAL 24. COFFEE GRISALES 25. MUÑECAS EN FIBRA NATURAL Y PAPEL MACHE 26. CAFÉ ALMA VERDE 27. PROVOCA CHONTADURO 28. RAICES SUPIA 29. CAFÉ DE ESPECIALIDAD SANTA INES 30. CREACIONES BUEN SUEÑO 31. MEDISOL 32. EL MANTEQUILLO 33. ARTESANIAS MARIANA 34. CAFÉ ESPECIAL LOS ALPES 35. POLLOS CAMPESINOS LAS BRISAS 36. CALIGO ARTESANIAS 37. DIVANAKI ARTESANIAS 38. YEMAKO ARTESANIAS 39. DELICIAS CLAU 40. ASOMIELLA	

	41. ARTE EN RAICES	
	42. PANADERIA SANCHEZ	
	43. IMPERIAL	
	44. ASPROPANELA	
	45. CAFÉ AGUA VIVA	
	46. TURISMO AGUA VIVA	
	47. CAFÉ Y CHOCOLATE DON PEDRO	
	48. DULCE CREACION	
	49. CAFÉ MARTIN	
	50. CAFÉ NUBE DE ALTURA	
	51. HERENCIA MARRON	
	52. GRANJA LA CONSENTIDA	
	53. CAFÉ ALTOMIRA	
	54. CHOCOLATE DEL TIO LUIS	
	55. CAFÉ CRESPITO	
	56. PLATANITOS FRITOS	
	57. CHOCOLATES VALU	
	58. FORTI PLATANO	
	59. RESGUARDO INDIGENA LA ALBANIA	
	60. LA MILAGROSA CANNABINOLES	
	61. FINCA LA PRIMAVERA- POLLOS DE ENGORDE	
	62. LA POSADA DE MANUEL	
	63. SON DELICIAS	
	64. LEONORA COFFEE	
	65. ASOMIEL	
	66. PRAGA SPECIAL COFFEE	
	67. DRIADES COFFEE	
	68. PANELA LA TULIA	
	69. SACHA FIT	

	70. CONEXIÓN NATURAL 71. ALTERNATIVO 72. FINCA EL ENCANTO 73. PRODUCTOS SHALOM 74. CAFÉ MAGICO 75. SAN JOSE CAFE 76. LUZ ORIENTE CAFÉ ESPECIAL 77. PENAAGOS COFFEE 78. NACION PANTAGORA CAFÉ 79. ENCAN ARTE 80. SUEÑO DE MI TIERRA (ANTES CAFE SUSURO DE MI TIERRA) 81. NOHORA CHEF 82. LICOR DE CAFÉ MULERA 83. PISCICOLA LA MESA 84. PANELA TOÑO GOMEZ 85. MICROCERVECERIA ACAN 86. CAFÉ VILLA DEL SOL- ASSOFFES 87. D CAMPO CAFÉ 88. MADERANDIA 89. ARTE MAQ ARTESANIAS 90. CAFÉ DE FAMILIA 91. BUENA VIBRA 92. BORDANDO CON PATY 93. MAFELU 94. NORCASIA CAFÉ DE LA ROSA 95. HUEVOS PEÑOLA 96. ASPROPASA SAMANA	

	97. RETAZOS: TEJIDOS ARTESANALES 98. NATIVOS VIVERO 99. MALVABE 100.ARTE PARA SOÑADORAS 101.TRILLADORA DE MAIZ 102.LA SULTANA BOUTIQUE ARTESANAL 103.TIENDA PANA MULTISERVICIOS 104.AGRO SANTA LUCIA JS SAS 105. ARTES SMILE 106. RESERVA AGROECOLOGICA LA TAYRA 107. PAOLA HERRERA ARTESANIAS 108. CAFÉ PRIMAVERAL 109.BLANCA FLOR CAFÉ 110. PIEL CAFÉ 111.SAN DIEGO COFFEE 112.CAFE LOS MOLINOS 113.TOUR DE CAFÉ LOS MOLINOS 114.CAFE EL PUTAS DE AGUADAS 115.SABORES DE CAFÉ Y ALGO MAS 116.TALLER MALO 117.ENAMOR ARTE- ARTESANIAS 118.CAFE EL TIGRE 119.CECILIA ARCILA- ARTESANIAS 120.INDIO RAMIREZ CAFÉ 121.CAFE PIMANA 122.CAFE EL PORVENIR 123.CASA MUSEO DEL PAN 124.CAFE TAPIAL 125.CAFE DEL PUTAS (AGUADAS)	

	126.AGROINDUSTRIA EL ESTABLO 127.CAFE DACNIS 128.ETERNO PLACER- CONSERVAS, MERMELADAS 129. CHORIZOS CON ALTURA- MANIZALES 130. ARTESANO 22- MANIZALS 131. SALTERRA- CHINCHINA 132.CANNABISOL CASA GIRASOLES 133. TROPIA ARTESANAL- MANIZALES 134.ACUICOLA ORVITERIO-ANSERMA 135.CAFE LUZ DEL SOL SAS- PENSILVANIA 136.MONTE LUNA R (SUPIA) 137.AVENTURATE CON RISARALDA CALDAS 138.SACHA COOP- VICTORIA 139. LIZAGU-MANIZALES 140.CAFE FREKA- MANIZALES 141.CAFE CAO-ANSERMA 142.NATURALEZA Y VIDA COLOMBIA SAS- VICTORIA 143.NUTRIDONAS- MANIZALES 144.ALTURA COLOMBIA NATURALEZA Y BIENESTAR-VILLAMARIA 145.RAICES CONEXION ORIGEN- MANIZALES 146.KIWA- MAINZALES 147.ORGANICS PRO- MANIZALES 148.PACORA TORUS 149.FRESHKI- MANIZALES 150.OLESSA ORGANIC SAS- MANIZALES El Diagnóstico Empresarial es un instrumento de vital importancia en tanto permite Caracterizar el perfil	

económico y empresarial de los emprendedores y/o empresarios adscritos a la Estrategia , de las diferentes subregiones del departamento de caldas, por medio del cual se logra identificar las principales necesidades, retos y oportunidades de comercialización de los participantes , así como sus expectativas en términos de apoyo institucional, acceso a financiamiento, capacitación, formalización empresarial y oportunidades de crecimiento desde el programa.

El informe por Empresario (Resultado del Diagnóstico) es la recopilación de información, organizada en tablas individuales por empresa, busca proporcionar una herramienta práctica para entender las características particulares de cada Empresa y /o Emprendimiento, sus necesidades específicas en el marco de su sector empresarial. El informe busca servir como una guía estratégica para diseñar planes de apoyo, políticas públicas y acciones específicas que contribuyan al desarrollo sostenible y competitivo de las empresas y/o emprendimientos participes de la Estrategia Origen Caldas. A cada empresario se le realizo una ficha de diagnóstico con sus respectivas respuestas. Se adjunta a la carpeta de cada empresario y se imprime para informe físico.

El Resultado de cada Diagnóstico se convierte en un insumo esencial para alinear los esfuerzos institucionales con las necesidades reales de los empresarios locales,

	promoviendo su crecimiento y consolidación en el mercado. Por medio del Diagnóstico se tiene un encuentro más cercano con los emprendedores y/o empresarios, conociendo sobre el origen de sus productos, la trayectoria que tienen, sus expectativas y los alcances en términos de legalidad, por lo tanto es la oportunidad para incentivar en ellos la importancia de la formalización Empresarial, para que sigan trabajando en procura de su posicionamiento en el mercado no solo a nivel local sino también regional y nacional. A través del Diagnóstico empresarial se puede identificar cómo están los emprendedores y empresarios a nivel de formalización invitándolos a adelantar gestiones para acceder al registro mercantil, tener el Rut , conocer más sobre el registro de marca y aquellos que son del sector café, agroindustrial realizar mejoras y trámites para el registro sanitario; todo en procura del éxito y crecimiento del negocio, ya que proporciona beneficios legales, económicos y de reputación que impulsan su desarrollo, credibilidad y competitividad	

Diagnóstico Empresarial- Estrategia Origen Caldas

Categoría	Información
Fecha Diagnóstico	**9/7/2025 11:31:50**
Nombre de la empresa	CHEVITA
Nombre del Emprendedor/ Empresario	MARADEY MERCEDES ARIAS MENDOZA
Cargo	Representante legal
Cédula	119276941
Dirección	carrera 19 numero 40- 35
Municipio	Manizales

Tiene Empleados: si/ No	Si
Cuantos Empleados	1
En qué año se Constituyó la Empresa	2025
Sector al que pertenece	Agroindustrial
Breve Descripción del producto	salsas y conservas artesanales, en este momento línea de salsas 4 tipos que son: cilantro, ajo, chipotle, salsa de la casa y en mermeladas fresa, mora y uchuva.
¿Cómo calificaría (de 1 a 5) la capacidad de la Empresa para adaptarse a los cambios del mercado?	4
Perspectivas de Crecimiento	Expansión

PROVEEDORES

Información sobre cadena de suministro y relaciones con proveedores.

Categoría	Información
Principales productos o servicios que compra la empresa para su operación	frutas, verduras, queso crema y jamón, frascos
De donde provienen estos productos o servicios	Proveedores Locales
Nombre de los principales proveedores de su Empresa y en que ciudades se encuentra	en plaza de mercado Manizales, Colanta, Envases Caldas
Qué tipo de relaciones tiene la Empresa con estos Proveedores	Sin acuerdo formal
Con Cuántos proveedores mantiene contratos o acuerdos a largo plazo	1-3

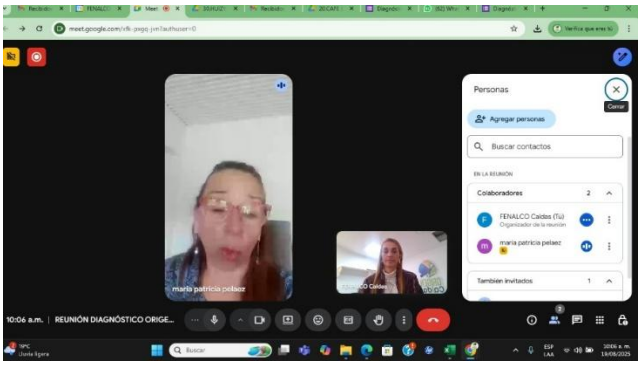
ETERNO PLACER- CHINCHINA



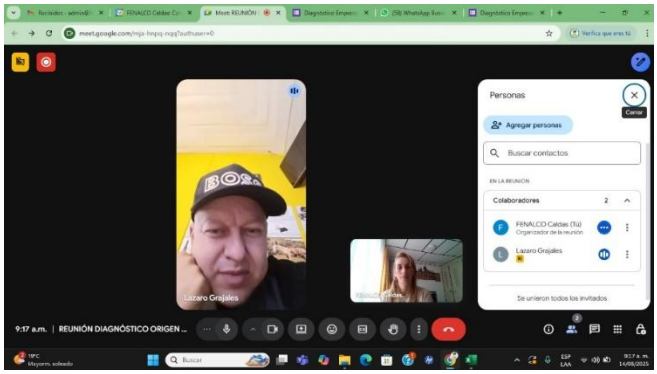
CAFÉ DACNIS- VILLAMARIA



AGROINDUSTRIA EL ESTABLO-SALAMINA



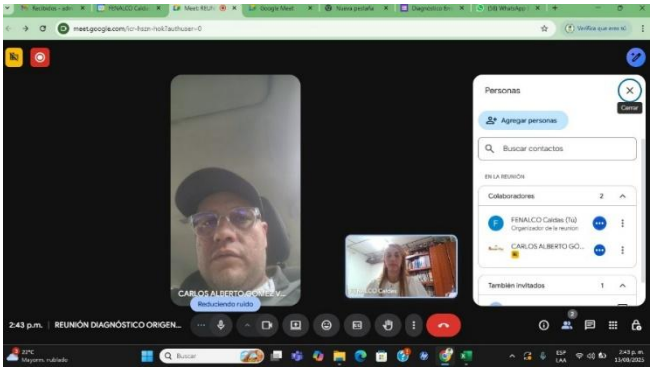
CAFÉ TAPIAL- AGUADAS



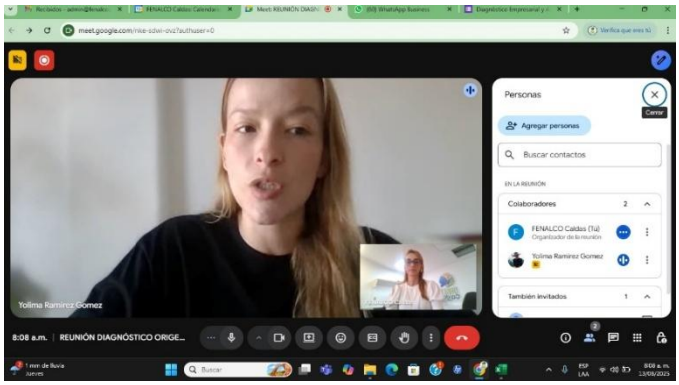
CAFÉ PIMANA- PACORA



CASA MUSEO DEL PAN- AGUADAS



INDIO RAMIREZ CAFÉ- SALAMINA



Link para visualizar formulario:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf62qs_5mlFG4YPUJ-4-TxR_CiwwMaFc8GWsFSCM89q8o4LGw/viewform?usp=sharing&ouid=100390118612995165111

Anexo 3. Diagnóstico Empresarial y Administrativo (Respuestas)

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1k4B4Z_9oBj-SoHOV8I2qfO0mCwFKgaMT0u_KLN5MV-Y/edit?usp=sharing

	Anexo 4. Informe general de fortalecimiento empresarial (agosto-septiembre) https://drive.google.com/drive/folders/1h9o9AndwtWv5w-5M5P7zi0JHtnySfVY_?usp=sharing	

Actividades del Resultado 4: Formar a productores, empresarios y emprendedores en registros sanitarios, y fortalecimiento empresarial para que sean más competitivos en los mercados actuales en las 6 subregiones del departamento.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Visita In Situ y planes de mejoramiento a emprendedores Origen Caldas	**Agosto** **ACOMPAÑAMIENTO PROFESIONAL EMPRESARIAL EN BPM, INSPECCIONES SANITARIAS EDUCTIVAS Y PLANES DE MEJORAMIENTO DE ETIQUETA DE PRODUCTOS ORIGEN CALDAS** **INSPECCION SANITARIA IN SITU PARA CAFÉ LA LEONORA** A principios del mes de agosto se realizó un acompañamiento a la **FINCA LA LEONORA** para realizar una Inspección Sanitaria en el predio, revisando y evaluando el sistema de postcosecha y BPA implementado para tener claridad y garantía que el producto es seguro para el consumo humano. Básicamente la mecánica fue un circuito de observación en el proceso desde la recolección hasta el secado, evaluando no solo los puntos locativos sino también el proceso de manipulación, documentación, almacenamiento de insumos, distribución de la maquinaria, disposición de aguas, disposición de residuos líquidos y sólidos, compostaje entre otros.	**70%**

INSPECCION EDUCATIVA SANITARIA PARA INDUSTRIAS BUENA VIBRA

El día 1 de septiembre, se realizó una visita educativa de Inspección sanitaria a INDUSTRIAS BUENA VIBRA con el objetivo de observar el manejo operativo en planta, distribución de equipos, distribución de áreas de oficina, también conocer mejor su línea de producto y evaluar las instalaciones locativas, documentales y sanitarias del lugar.

La visita estuvo atendida por su representante legal y la líder de producto en toda la jornada de la mañana. Se dejaron actividades de mejora y sugerencias definidas entre urgentes e importantes mediante una socialización conjunta del ejercicio.

ACTIVIDADES DE INSPECCION SANITARIA EN ACOMPAÑAMIENTO DEL INVIMA (DUPLA ESTRATEGIA ORIGEN CALDAS /INVIMA COLOMBIA)

Durante los días 3,4 y 5 de septiembre, se realizó una actividad de suma importancia, siendo el miércoles en compañía de la Cámara de Comercio de Manizales, Gobernación de caldas Bajo la supervisión de secretaría de Agricultura y desarrollo Rural, Fenalco, secretaría de …… y el INVIMA la actividad EXPOINVIMA, efectuándose luego de dicho ejercicio una serie de actividades específicas para trabajar entre **INVIMA Y ESTRATEGIA ORIGEN CALDAS/FENALCO** de acompañamiento directo con algunas empresas escogidas para orientar de cerca el proceso de obtención de su registro sanitario; en esta oportunidad, el día jueves 4 y viernes 5 de septiembre se les realizó la Inspección sanitaria a las empresas FRUDBE Y DELICIAS MYRLUZ.

INSPECCION SANITARIA PARA FRUDBE EN COLABORACIÓN CON EL INVIMA PARA FRUDBE

El jueves 4 de septiembre se realizó la Inspección sanitaria In Situ de FRUDBE, la ejecución del ejercicio básicamente se resume en un acompañamiento y circuito de observación del predio, las instalaciones operativas, visita del lote y revisión de planos de la idea de ampliación, observación en el proceso operativo, revisión de equipos y de documentación, instrucciones de mejora, redacción de actividades y tareas pendientes de realizar dentro del plan y elaboración del acta.

INSPECCION SANITARIA PARA DELICIAS MYRLUZ EN COLABORACION CON EL INVIMA

El día viernes 5 de septiembre se realizó la Inspección sanitaria In Situ de DELICIAS MYRLUZ, la ejecución del ejercicio se realizó en un acompañamiento en dos secciones una en planta y otra por fuera ya que la empresaria tenía una feria programada con anterioridad, se realizó un circuito de observación del predio, las instalaciones operativas, visita del lote y revisión de planos de la idea de ampliación, observación en el proceso operativo, revisión de equipos y de documentación, instrucciones de mejora, redacción de actividades y tareas pendientes de realizar dentro del plan y elaboración del acta. La idea en particular con esta empresaria es generar un poco más de presión a la ejecución ordenada y continua de las actividades de registro y re ubicación del área secuencial de operación de producción.

Elaboración de planes de Etiqueta y Rotulado – Empresarios nuevos 2025

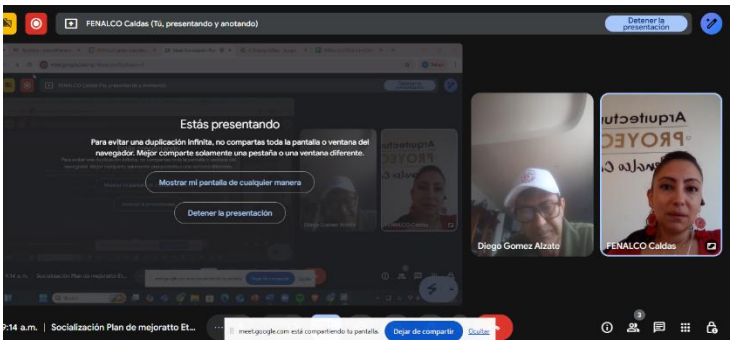
Durante el mes de agosto del 2025 se realizó la elaboración de planes de mejoramiento de etiquetado y rotulado para los **nuevos empresarios vinculados al programa** en su edición 2025. Los participantes fueron los siguientes:

	• **CAFÉ PRAGA (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento) (ya se había realizado socialización solo faltaba el documento)** • **CAFÉ DEFAMILIA (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento) (ya se había realizado socialización solo faltaba el documento)** • **CHOCOLACHO (revisión de mejoras del plan y nuevo plan de mejoramiento)** • **ACAN CERVECERÍA ARTESANAL (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento)** • **PANASC (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento)** • **ALIMENTOS VINEL (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento)** • **ASOAPIVIC (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento)** • **CAFÉ SUSURRO DE MI TIERRA (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento)** • **CAFÉ LABERINTO (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento)** • **CHOCOLATE DEL TÍO LUIS (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento)** • **CAFÉ ALTOMIRA (Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento)** • **FUSIÓN AVOCADO** • **PANELAS TOÑO** • **CAFÉ Y CHOCOLATE EL CARMELO** • **CHORIZOS CON ALTURA** • **D'CAMPO CAFÉ** • **LUZ ORIENTE CAFÉ ESPECIAL** • **LICOR DE CAFÉ Y NARANJA MULERA**	

	• **ASPROPASA** • **PANELA LA TULIA** • **NUBE CAFÉ DE ALTURA (Correcciones finales del Plan de Etiqueta y Rotulado en Documento entregado)** • **ASCOFFEES / CAFÉ VILLA DEL SOL** • **AJÍ EN POLVO Y ADOBO** **SOCIALIZACIÓN de planes de Etiqueta y Rotulado – Empresarios nuevos y antiguos** A continuación, presento un listado de los empresarios nuevos que este mes recibieron acompañamiento presencial o virtual para la socialización y solución de dudas del plan de Mejoramiento de Etiqueta y rotulado evaluado y entregado en el mes de **agosto de 2025.** • **NUTRIDONAS (Socialización)** • **NATURALEZA REAL (Socialización)** • **CAFÉ SAN MARTIN** • **CAFÉ AGUA VIVA** • **CAFEL Y TICARSA** • **DRIADES COFFEE** • **CAFÉ Y CHOCOLATE DON PEDRO** • **CAFECAO** • **DULCES ETERNO PLACER** • **CHORIZOS CON ALTURA DE LA MONTAÑA** • **KIWA (Socialización de acompañamiento de documento nuevo enviado con anterioridad del plan de mejora de etiquetas en este mismo ciclo 2025)** **Acompañamientos adicionales con los empresarios**	

	En este punto, cabe anotar que, con algunos empresarios se llevaron acompañamientos adicionales a través del teléfono, WhatsApp y Video en algunos casos para recolectar y revisar las tareas y ejercicios dejados a ellos con anterioridad con el fin de adelantar camino al ascenso de etapas dentro del programa Estrategia Origen Caldas. Por otra parte, durante el mes, se elaboraron 2 Planes de seguimiento y ajustes de Etiquetado y Rotulado, **(FINCA EL ENCANTO Y CAFÉ LAS DELICIAS)** las cuales lograron satisfactoriamente pasar la revisión con las respectivas mejoras faltantes y ya tienen el acta para obtener el aval ***de portar el logo de Origen Caldas***; la idea también con los empresarios nuevos y antiguos es continuar haciendo reuniones de ajustes y aclaración de dudas con respecto al Plan de forma individual, para que, al llegar el plazo estipulado lo tengan totalmente corregido y listo para utilizar el logo de Origen Caldas en la etiqueta de sus productos. Al igual que el empresario anterior, CAFÉ LAS DELICIAS presentó oportunamente los soportes audio visuales y terminó a cabalidad los compromisos pendientes para lograr el paso de obtención de ACTA para portar el Logo de Origen caldas en su empaque. **NOTA:** Con la evidencia presentada por parte de FINCA EL ENCANTO Y CAFÉ LAS DELICIAS, se pueden consumir con total tranquilidad los productos elaborados por ellos, ya que, de algún modo a través de los videos requeridos y los registros fotográficos se pudo evaluar con claridad las condiciones locativas y operacionales de las áreas de producción y empaque de ellos.	

En cuanto a la empresa **AGROPEBEL**, durante este mes, se ha estado realizando un acompañamiento locativo a través de llamadas y mensajes, puntualmente haciendo apoyo en la cotización de los pisos que necesita para la readecuación de la planta al igual que con **CHEVITAS SALSAS,** que requirió de algunos acompañamientos virtuales para implementar mejoras dejadas en el plan. A continuación, se deja evidencia de los hechos.



Socialización virtual y Presencial del Plan de Mejoramiento AGUA VIVA





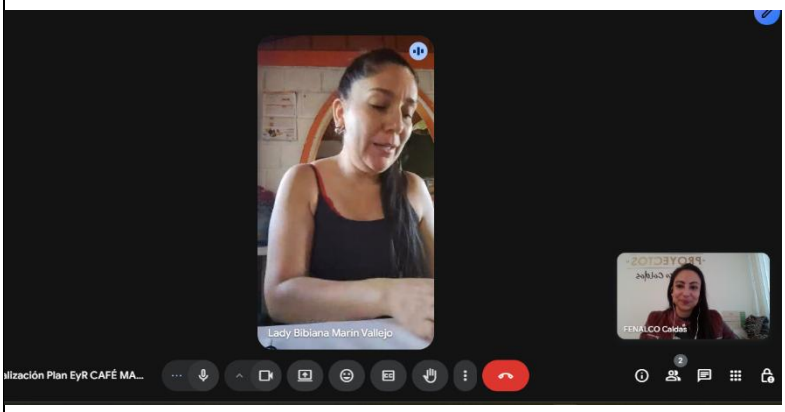
Con el empresario de **AGUA VIVA** se hizo socialización y acompañamiento de forma presencial, se resolvieron dudas con respecto al documento enviado, se dejaron unas tareas para mejorar y un plazo de dos meses para ejecutarlo y mostrar avances. También se le explico una serie de recomendaciones en manipulación, loteado del producto, reserva de contramuestras y otros puntos de acuerdo con cómo se va desarrollando la socialización con cada uno.

CAFEL Y TICARSA



Con este empresario se aprovechó el espacio de acompañamiento de Agua viva para retomar actividades, ya que **CAFEL Y TICARSA** pertenece a la cohorte del 2024 y él estaba de visita en el predio de AGUA VIVA, se le destino un tiempo de 50 minutos para encaminarlo nuevamente a la mecánica del programa Estrategia Origen Caldas.

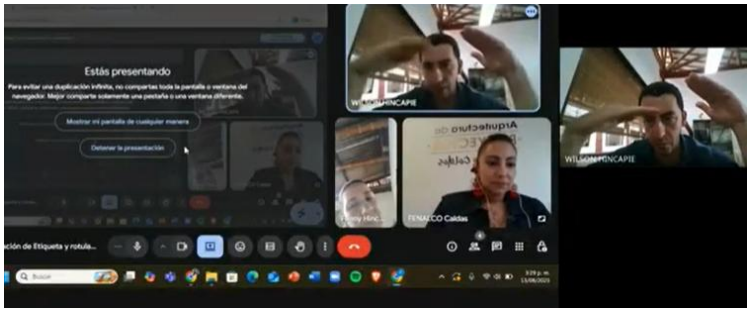
CAFÉ MARTIN



Con la empresaria de **CAFÉ MARTIN** se realizó una socialización y acompañamiento en modalidad virtual, durante la cual se aclararon inquietudes relacionadas con el documento

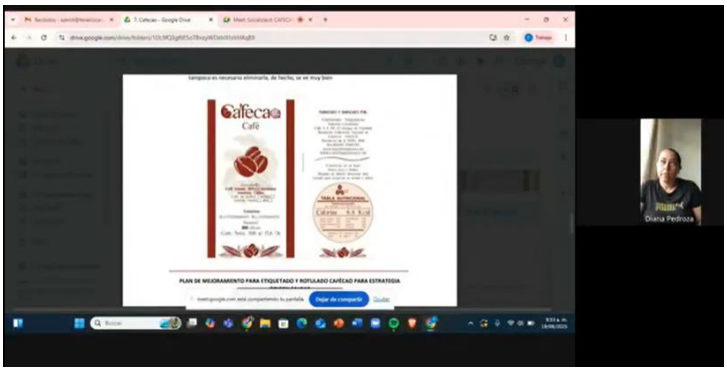
previamente enviado. Se definieron algunas tareas de mejora, estableciendo un plazo de dos meses para su ejecución y presentación de avances. Asimismo, se brindaron recomendaciones sobre temas de manipulación, loteado del producto, conservación de contramuestras y otros aspectos, ajustados al desarrollo de la socialización con cada participante.

CAFÉ Y CHOCOLATE DON PEDRO



La socialización con los empresarios de **CAFÉ Y CHOCOLATE DON PEDRO** se realizó el pasado 13 de agosto con el objetivo de resolver dudas y explicar en detalle la mecánica del plan de mejoramiento. Ellos se mostraron muy atentos, interesados y receptivos en dicha socialización; se dejaron una serie de compromisos a ejecutar por ambas partes con fecha límite de entrega.

CAFECAO.



Con **CAFECAO**, cuya empresa hace parte de la cohorte del 2025, la socialización tuvo como objetivo resolver todas las dudas concernientes al plan de mejoramiento de Etiqueta y Rotulado enviado con anterioridad y dejar claras las tareas a ejecutar para avanzar en el programa.

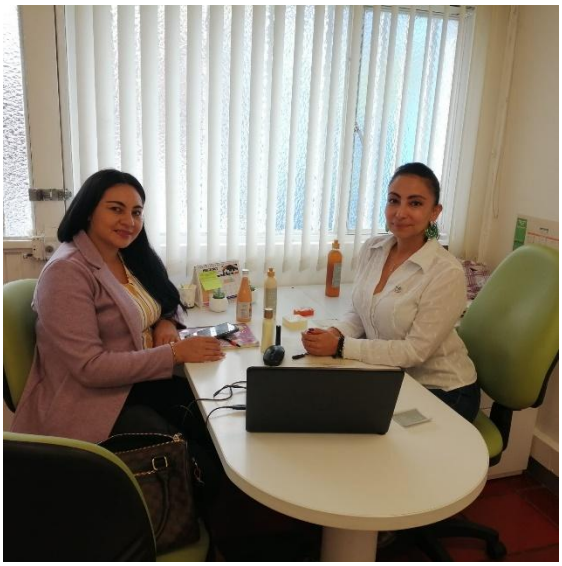
EVIDENCIA FOTOGRÁFICA DE SOCIALIZACIONES PRESENCIALES (COHORTE 2025)

NUTRIDONAS





NATURALEZA REAL



CAFÉ LA LEONORA





INDUSTRIAS BUENA VIBRA



FRUDBE



DELICIAS MYRLUZ



En general, con todos los empresarios que asistieron durante el mes de agosto e inicio del mes de septiembre para Socialización de plan de mejoramiento presencial, se tuvo un acompañamiento más completo porque casi todos tenían la disposición para recibir capacitación adicional y también en su mayoría ese mismo día presentaron pequeños nuevos avances.

En cuanto a los acompañamientos virtuales, también se obtuvo respuestas muy positivas, dado que los empresarios estuvieron muy atentos e inquietos con el paso a paso para hacer las correcciones de mejora en sus planes de etiqueta y rotulado.

Es muy importante también destacar el desarrollo de actividades paralelas durante el mes ya que se trabajó con otras entidades a la par como Cámara de Comercio de Manizales, Secretaría de Desarrollo Empleo e Innovación, INVIMA y nosotros como Estrategia Origen Caldas y Fenalco Caldas para la ejecución de la actividad **EXPOINVIMA**, con el objetivo de realizar un

acercamiento a los pequeños empresarios que desean aspirar a la obtención del Registro Sanitario acompañando a algunos muy de cerca para orientarlos en el proceso a través de evaluaciones y actividades con tiempos de ejecución. En general, los empresarios hasta el momento han estado muy abiertos a recomendaciones y cambios, pero sobre todo prestos a colaborar y ejecutar con rapidez. En síntesis, las actividades realizadas este mes han contribuido significativamente al fortalecimiento de la formalización de los procesos productivos y al cumplimiento progresivo de los estándares exigidos

por la normativa nacional y las autoridades competentes. Durante el segundo semestre, se continuará con el acompañamiento técnico, enfocado en el cierre de puntos frágiles identificados, la consolidación de los planes de mejora y la preparación de cada empresa para la evaluación final en materia de Etiquetado y Rotulado, visitas de inspección sanitaria asegurando su conformidad con la legislación vigente.

SEPTIEMBRE

Inspección sanitaria para montaje de nueva planta productiva – VEGFOODS

El 12 de septiembre se realizó una visita educativa de inspección locativa al predio propuesto para el montaje de la nueva planta de producción de Vegfoods, empresa nueva del programa.

Se efectuó un circuito de observación y revisión documental para determinar la viabilidad del lugar como futura sede de producción de alimentos veganos.

Entre las conclusiones de la visita se destacaron:

- Realizar un estudio de suelos para comprobar la destinación comercial del espacio.
- Construir una exclusa sanitaria que separe el área de preparación del personal y la zona productiva.
- Instalar un sistema de ventilación y circulación de aire.
- Definir las áreas de almacenamiento de producto terminado y de residuos sólidos.
- Colocar un pediluvio en la exclusa y puertas corredizas de fácil limpieza (acrílico o aluminio).
- Cumplir de forma permanente con la NTC 2674 de 2013.

La visita fue atendida por el representante legal de la empresa, y en el Acta se registraron compromisos con plazo de un mes.



	• **Inspección sanitaria para remodelación de planta productiva – 3 NEVADOS** El 16 de septiembre se realizó la inspección sanitaria in situ educativa a la empresa 3 Nevados, nueva en el programa. El objetivo fue acompañar el proceso de remodelación de su planta, mediante un circuito de observación de las instalaciones, revisión de documentación y etiquetas, y evaluación de maquinaria, almacenamiento y zonas de bienestar. Ese día no hubo producción, por lo que no se hizo observación en tiempo real, pero sí se dejaron instrucciones precisas de mejora y tareas pendientes dentro del plan. La empresaria tiene proyectado dividir parte del espacio con un socio que realizará procesos cárnicos, sin compartir maquinaria. Durante la visita también se desarrolló la Caracterización y Diagnóstico Empresarial para su inclusión formal en la Estrategia Origen Caldas. En el acta quedaron consignados compromisos conjuntos entre el empresario y la Ingeniera de Alimentos, entre ellos elaborar un plan de mejora de etiqueta y rotulado y los planos de la nueva planta.	





CORRERÍA OCCIDENTE PRÓSPERO DE CALDAS (VITERBO – SAN JOSÉ – BELALCÁZAR)

Entre los días 17 y 19 de septiembre se llevó a cabo una serie de acompañamientos a cuatro empresarios del programa, combinando seguimiento a participantes antiguos y atención a nuevos.

ASOMIEL (Asociación Mielera de Viterbo)

El 17 de septiembre se visitó el apiario ubicado en la finca La Soledad, vereda Bella Vista.

Tras una reunión de apertura, se recorrieron las instalaciones y se observó directamente el proceso natural de producción con abejas mieleras africanas.

La actividad, de aproximadamente tres horas, incluyó interacción con las colmenas, extracción de panales, toma de muestras para laboratorio y registro fotográfico.

Finalmente se levantó un acta con compromisos acordados entre los empresarios y la ingeniera de alimentos tomando como prioridad el acompañamiento en Etiqueta y Rotulado de la miel producida en la finca La Soledad puntualmente.







INSPECCIÓN SANITARIA VIRTUAL – MICROCERVECERÍA ACAN

El 23 de septiembre se realizó inspección sanitaria virtual a la empresa ACAN, nueva en el programa.

Debido a su ubicación y al avance de su planta, se optó por acompañamiento remoto para acelerar el proceso de seguimiento.

Tras revisar documentación, distribución y condiciones locativas conforme a la norma, se concluyó que la empresa cumple con la mayoría de los requisitos para comercializar su producto de forma segura, por lo que se autorizó el uso del logo Origen Caldas en sus etiquetas de cerveza artesanal a través de un documento.





DULCES ETERNO PLACER



CHORIZOS CON ALTURA DE LA MONTAÑA



KIWA BEBIDAS FERMENTADAS



NOTA ACLARATORIA: Con esta empresaria, se hace una aclaratoria en particular porque durante varias semanas, se ha v trabajando sobre el Plan de mejoramiento entregado hace un p meses y la idea es tener lista la etiqueta para luego hacer la vis Situ y así poder evaluar la posibilidad de otorgarle el logo ya tranquilidad de que es un producto que cuenta con toda la norm vigente en proceso productivo y que es seguro para el con humano



NOTA ACLARATORIA: Con esta empresaria, se hace una nota aclaratoria en particular porque durante varias semanas, se ha venido trabajando sobre el Plan de mejoramiento entregado hace un par de meses y la idea es tener lista la etiqueta para luego hacer la visita In Situ y así poder evaluar la posibilidad de otorgarle el logo ya con la tranquilidad de que es un producto que cuenta con toda la normativa vigente en proceso productivo y que es seguro para el consumo humano

Anexo 5. Informe BPM (agosto y septiembre)

Link:

https://drive.google.com/drive/folders/1ZFVFZNzOCluLp71M-ZthMFxMiQJxHMcn?usp=sharing

FORMACIONES ESTRATEGIA ORIGEN CALDAS-

SUBREGIÓN CENTRO SUR

FECHA: SEPTIEMBRE 17- 2025

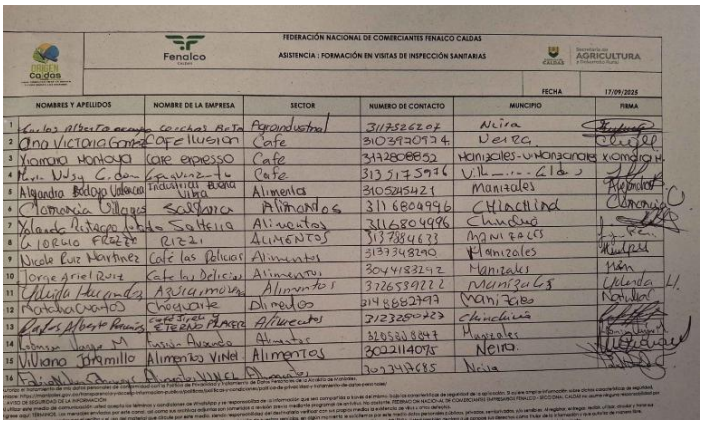
TEMATICA: INSPECCIÓN SANITARIA

TOTAL ASISTENTES: 27 empresarios presenciales





La formación sobre Visitas de Inspección Sanitarias y fortalezca la calidad y confianza en cada proceso de su negocio. El objetivo de esta formación es que el

	emprendedor pueda conocer y cumpla con la normativa, prevenga sanciones y genere seguridad en sus clientes  FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO CALDAS ASISTENCIA : FORMACIÓN EN VISITAS DE INSPECCIÓN SANITARIAS FECHA 17/09/2025 Link: https://drive.google.com/drive/folders/1R5nQEHi-3lE59bssiJ2DVUjN4w0tzytG?usp=sharing **FECHA:** SETIEMBRE 24- 2025 **TEMATICA: INVIMA- LEY EMPRENDIMIENTO** TOTAL ASISTENTES: **33 empresarios (28 presenciales y 5 virtuales)**	

	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR	NUMERO DE CONTACTO	MUNICIPIO	FIRMA
1	Carlos Alberto [illegible]	[illegible]	Agroindustria	3117326207	Neira	
2	Ana Victoria Gomez	Cafe Ilusion	Cafe	3103930734	Neira	
3	Yiomara Montoya	cafe expresso	Cafe	3172808853	Manizales-Villamaria	
4	[illegible]	[illegible]	Cafe	3135175976	Villa [illegible] Caldas	
5	Alejandro Bedoya Valencia	Industrias Bedoya Vitra	Alimentos	3105245421	Manizales	
6	Yomaira Villegas	Salsamora	Alimentos	3116804996	Chinchiná	
7	Yolanda Restrepo	Pizza Salsa	Alimentos	3116804996	Chinchiná	
8	GLORIA FRAZZO	PIZZA	ALIMENTOS	3137884633	MANIZALES	
9	Nicole Ruiz Martinez	Café las Delicias	Alimentos	3137348290	Manizales	
10	Jorge Ariel Ruiz	Cafe las Delicias	Alimentos	3044183242	Manizales	
11	Claudia Alexandra	Agricamoza	Alimentos	3226599222	Manizales	
12	Matchea Cuartas	Chiquarte	Dulces	3148682797	Manizales	
13	Carlos Alberto Ramirez	Café Típico Eterno Placer	Alimentos	3123250223	Chinchiná	
14	Vanessa Vargas M	Fusion Avocado	Alimentos	3205818847	Manizales	
15	Viviana Jaramillo	Alimentos VINEL	Alimentos	3022114075	Neira	
16	[illegible]	[illegible]	[illegible]	3022147685	Neira	

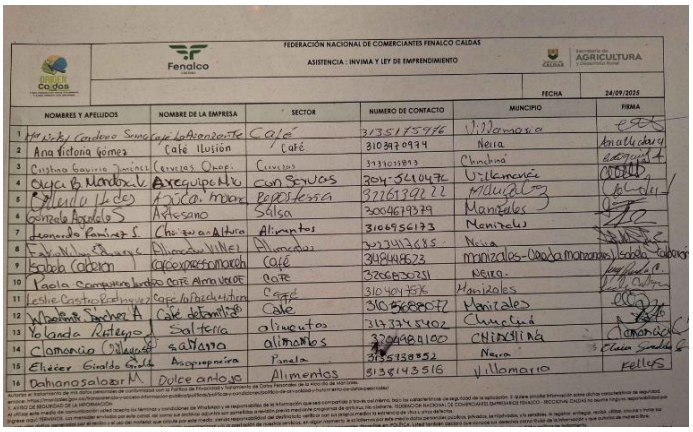

AGRICULTURA
y Desarrollo Rural
Formación en
INVIMA Y LEY DE EMPRENDIMIENTO
SUBREGIÓN
CENTRO SUR
ORIGEN
Caldas
CONOCE LOS BENEFICIOS Y OPORTUNIDADES QUE TRAE LA LEY DE EMPRENDIMIENTO.
RESOLVE DUDAS SOBRE NORMATIVIDAD Y REQUISITOS DEL INVIMA.
FORTALECER TU NEGOCIO CON HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA CRECER Y FORMALIZARTE.
24 de septiembre
09:00 a.m. - 12:00 m.
Casa Fenalco
Clle 56 # 24-25
Barrio Belén


Fenalco
CALDAS
CAPACITACION
INVIMAGIL

Conoce los beneficios y oportunidades de la Ley de Emprendimiento.

👉 Resuelve todas tus dudas sobre normatividad y requisitos del INVIMA.

👉 Fortalece tu negocio con herramientas prácticas para crecer y formalizarte.



FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO CALDAS

ASISTENCIA : INVIMA Y LEY DE EMPRENDIMIENTO

FECHA 24/09/2025

	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR	NUMERO DE CONTACTO	MUNICIPIO	FIRMA
1	[illegible]	Cafe La Alcanzo-Te	Café	3135175776	Villamaria	
2	Ana Victoria Gomez	Café Ilusión	Café	3103870974	Neira	
3	Cristian Gaviria Jaramillo	Cervezas Chapi	Cervezas	3113033893	Chinchiná	
4	Olga B Mardonado	Arequipe Mio	con sabores	304-5610476	Villamaría	
5	Gilberto Hoyos	Dulces Maria	Repostería	3216139222	Manizales	
6	Gonzalo Agudelo S	Artesano	Salsa	3004619379	Manizales	
7	Leonardo Ramirez S	Chaqua-Altura	Alimentos	3106956173	Manizales	
8	Fabian Alejandro Alvarez C	Alimentos Vinet	Alimentos	3012413685	Neira	
9	Isabela Cadena	Cafeexpresomarch	Café	3148445623	manizales-Chipinchina	
10	Paola Constanza Londoño Cote	Almacafe	Cafe	3206830231	Neira	
11	Leslie Castro Rodriguez	Cafe la Parcelita	Café	3104047776	Manizales	
12	Maritza Sanchez A	Café delamitad	Cafe	3105688077	Manizales	
13	Yolanda Restrepo	Salteria	alimentos	3143745402	Chinchiná	
14	Clemencia Villegas	salteria	alimentos	3209488100	CHINCHINA	
15	Eliecer Giraldo Gallo	Asopropeira	Panela	3135738852	Neira	
16	Dahanasalazar M	Dulce antojo	Alimentos	3135143516	Villamaria	

Link: https://drive.google.com/drive/folders/1q-ukozW5vS-Le7n-HAzgt2wRUKux2rh8?usp=sharing

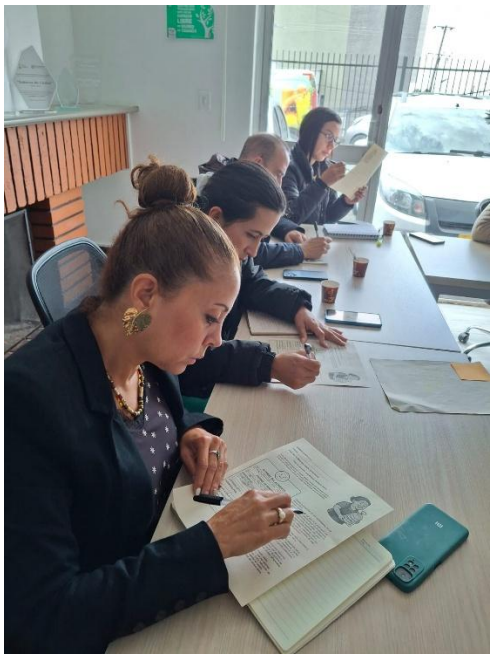
FECHA: OCTUBRE 01- 2025

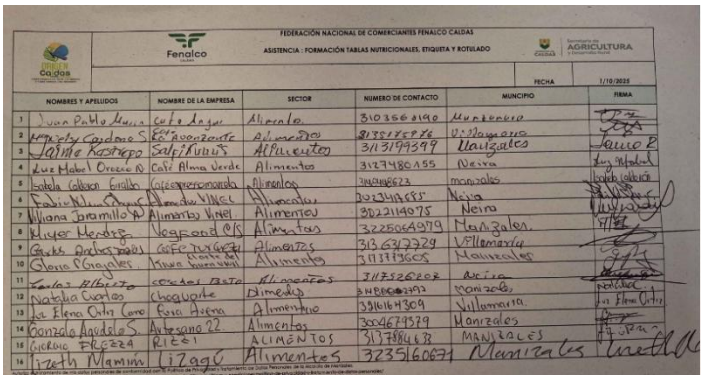
TEMATICA: ETIQUETA, ROTULADO, TABLAS NUTRICIONALES

TOTAL ASISTENTES: 33 empresarios (26 presenciales y 7 virtuales)


FORMACIÓN EN
Tablas nutricionales,etiqueta y rotulado
01 octubre 2025
09:00 a.m. - 12:00 m.
Clle 56 # 24 - 25
Casa Fenalco Caldas
Un buen etiquetado con su rotulado y tablas nutricionales no solo cumple la norma: además abre mercados y genera confianza en el consumidor.
Secretaría de AGRICULTURA y Desarrollo Rural
ORIGEN Caldas







FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO CALDAS

ASISTENCIA : FORMACIÓN TABLAS NUTRICIONALES, ETIQUETA Y ROTULADO

FECHA 1/10/2025

	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR	NUMERO DE CONTACTO	MUNICIPIO	FIRMA
1	Juan Pablo Mejia	Cafe Lagar	Alimentos	3103668190	Manizales	
2	Angela Cardona S	Emprendedor	Alimentos	3135179786	Villamaria	
3	Jaime Restrepo	Salpicones	Alimentos	3113799399	Manizales	
4	Luz Mabel Orozco R	Café Alma Verde	Alimentos	3127480455	Neira	
5	Isabela Cabeza Estrada	Cafe empresionando	Alimentos	3146886623	manizales	
6	Fabio Mauricio Cano	Alimentos VINCI	Alimentos	3023418551	Neira	
7	Viviana Jaramillo A	Alimentos VINCI	Alimentos	3022114075	Neira	
8	Kluyer Mendez	Negocios C/S	Alimentos	3226069979	Manizales	
9	Carlos Andres Ospina	CAFE DIVERSO	Alimentos	313 6317729	Villamaria	
10	Gloria P Grajales	Alma Verde	Alimentos	3113736605	Manizales	
11	Carlos Hibrito	Chocolates Bato	Alimentos	3117326202	Neira	
12	Natalia Cuartas	Chocolarte	Dimedio	3148863797	manizales	
13	Ana Elena Ortiz Cano	Finca Elena	Alimentos	3116164309	Villamaria	
14	Gonzalo Agudelo S.	Artesano 22	Alimentos	3004679379	Manizales	
15	Giordic Pineda	RICO	ALIMENTOS	3137884678	MANIZALES	
16	Lizeth Mamm	Lizagu	Alimentos	3235160671	Manizales	

Domina la normatividad INVIMA, aprende a construir tablas nutricionales y a rotular correctamente tus productos. Formación práctica para emprendedores que quieren vender con calidad y cumplir la ley.

Link:

https://drive.google.com/drive/folders/1aEdJh4xn5r3YQUSnkpuvq6Z0pHpUQz4X?usp=sharing

Los Emprendedores y/o Empresarios de la Subregión **Centro sur** que han participado de las Formaciones son:

1. Diana Marcela Vallejo – Nutridonas- Chinchiná
2. Michael Steven Quintero Salazar- fusión avocado Colombia- Manizales
3. Giorgio freza- Rizzi- Manizales
4. Gloria Patricia Grajales- kiwa- Manizales
5. Isabela Calderón Giraldo - Expreso Marcela café- Manizales
6. Juan Pablo Marín hincapié- Café Angar- Manizales
7. Luz Elena Ortiz- pura avena- Villamaría
8. Leslie Castro Rodríguez- café la paz de mi tierra- Manizales
9. Luz Elena Grisales - Coffee Grisales- Villamaría
10. Yoleida del Carmen Hernández - Azúcar morena - repostería artesanal- Manizales
11. Jaime restrepo Montoya- Maxiviavena y salpikumis- Manizales
12. Jorge Ariel Ruiz Mejía- Nicole Ruiz-café las delicias- Manizales
13. Kelly Dahiana Salazar Malagón -Dulce antojo- Villamaría
14. Olga Beatriz Mendoza-Arequipe mío- Villamaría
15. Natalia cuartas uribe-Choquarte- Manizales
16. Daniel Alejandro castaño López- café la leonora- Manizales

	17. Maradey mercedes Arias Mendoza- Chevita- Manizales 18. Cristina Gaviria Jiménez- okapi- cervecería artesanal- Chinchina 19. Diego Alexander Salazar soto- Epmsc (cárcel la blanca) café con aroma de libertad- Manizales 20. Adriana Paola zapata peralta- -Arabi.ka cafés especiales- Manizales 21. Mónica Patiño Patiño- café kacha- Villamaría 22. Miyer Mendez Montiel- veg food- Manizales 23. Juan Miguel Atehortúa Camargo- freshki- Manizales 24. María Nelsy Cardona Serna- café la Avanzante- Villamaría 25. Carlos Alberto Ocampo- corchos Beto - Neira 26. Beatriz Cano Holguín- Alimentos vinel- Neira 27. Ana Victoria Gomez-cafe ilusión- Neira 28. Jeimy Paola Campuzano Londoño -café alma verde - Neira 29. Luz amparo Gómez – Eliecer Giraldo- Asopropneira- Neira 30. Ana milena valencia- María Nancy Jaramillo - Asociacion cuidadoras hilando futuro- Neira 31. Carlos Andrés tapias morales- café dacnis (nuevo nombre café turquesa)- Villamaría 32. Carlos Alberto Ramirez Valencia- Eterno placer conservas- Chinchina 33. Laura Marcela Jiménez- chorizos con altura- Manizales	

	34. Gonzalo Agudelo Salazar- Artesano 22 - Manizales 35. Fabio Wladimir Sánchez Álzate- café de familia- Manizales 36. Yolanda Restrepo jurado- clemencia Villegas- Salterra - Chinchina 37. karol lizeth Mamian Torres- lizagú (bebidas vegetales)- Manizales **Anexo 6. Formaciones Fortalecimiento Empresarial** https://drive.google.com/drive/folders/181bOjFG_p8Xer2fO5pyt4GSSLc3ti2wm?usp=sharing	

Actividades del Resultado 5: Promover el emprendimiento y el desarrollo agroindustrial a los empresarios de la estrategia Origen Caldas, en procesos de formalización empresarial en las 6 subregiones del departamento.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Formalización Empresarial	**ASESORIAS PARA FORMALIZACIÓN EN CAMARA Y COMERCIO** El objetivo principal de estas asesorías personalizadas es fortalecer las capacidades empresariales de los emprendedores de Origen Caldas para que comprendan la	**50%**

	importancia, los beneficios y los pasos del proceso de formalización, logrando que sus negocios operen legalmente, con proyección y sostenibilidad. **Temas:** • Concepto de formalización empresarial. • Diferencia entre emprendimiento informal y formal. • Beneficios de formalizarse: acceso a créditos, programas de apoyo, visibilidad y confianza del cliente. • Casos reales de éxito de emprendimientos formalizados. **Identificar las figuras jurídicas y rutas adecuadas según el tipo de negocio**. • Temas: • Persona natural vs. persona jurídica. • Tipos de empresa: SAS, sociedad limitada, cooperativa, etc. • Elección del tipo societario según tamaño y proyección. • Requisitos legales básicos. **Beneficios y oportunidades de la formalización** • Acceso a créditos, convocatorias y programas públicos. • Posibilidad de participar en ferias, ruedas de negocio y compras públicas. • Creación de marca y reputación empresarial.	

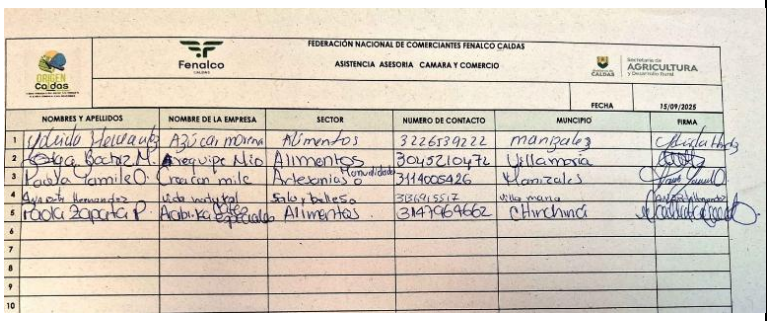
- Asesorías y acompañamientos disponibles.

Empresarios que han recibido la asesoría personalizada en Formalización Empresarial (Cámara de comercio)

- CAFÉ KACHA
- AZUCAR MORENA
- LA HUEVERIA
- AREQUIPE MIO
- VIDA NATURAL
- CREA CON MILE
- ARABIKA CAFES ESPECIALES
- Café La Avanzante
- Café Alma Verde (Mujeres Cafeteras de Neira)
- Praga Special Coffee
- Seyo Naturals (SABILA)
- Café Santa Inés
- Herbaluna
- Provoca Chontaduro

Azúcar Morena





FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO CALDAS

ASISTENCIA ASESORIA CAMARA Y COMERCIO

FECHA 15/09/2025

	NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR	NUMERO DE CONTACTO	MUNICIPIO	FIRMA
1	Yolanda Herrera	Azúcar morena	Alimentos	3226539222	manizales	
2	Olga Bacca M.	Arequipe Nio	Alimentos	3045210472	Villamaría	
3	Paula Camila O.	Creación mile	Artesanías	3114005926	Manizales	
4	Yuranis Hernandez	Vida natural	Salud y belleza	3136215517	Villa maria	
5	Paola Zapata P.	Arabica especialty	Alimentos	3147969662	Chinchiná	
6						
7						
8						
9						
10						

La huevería

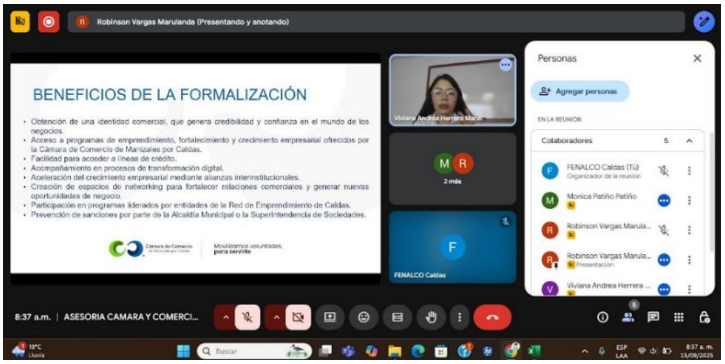




Arequipe Mio



Café Kacha



Vida Natural



Crea Con Mile



Café Arabi.ka



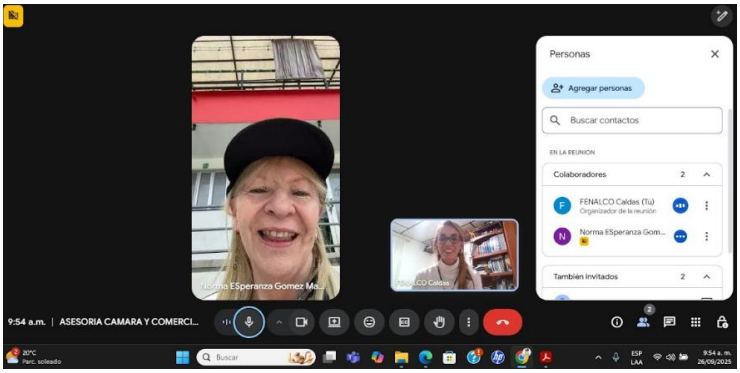
Café La Avazante



Café Alma Verde

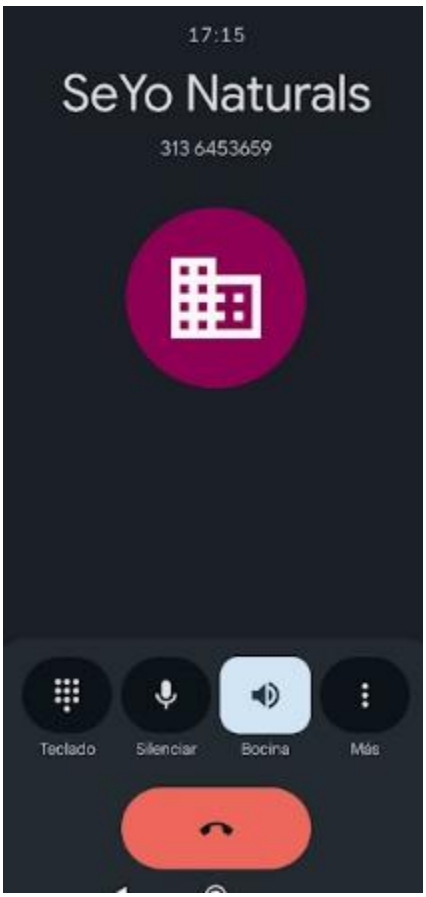


Praga Special Coffee



Seyo Naturals

(Llamada telefónica por tema de conectividad)



Café Santa Inés



Herbaluna



Provoca Chontaduro



Link de Anexos Formalización Empresarial:

https://drive.google.com/drive/folders/12yUyDrYSqAXUEWVtr07fMgvHmGOnnUic?usp=sharing

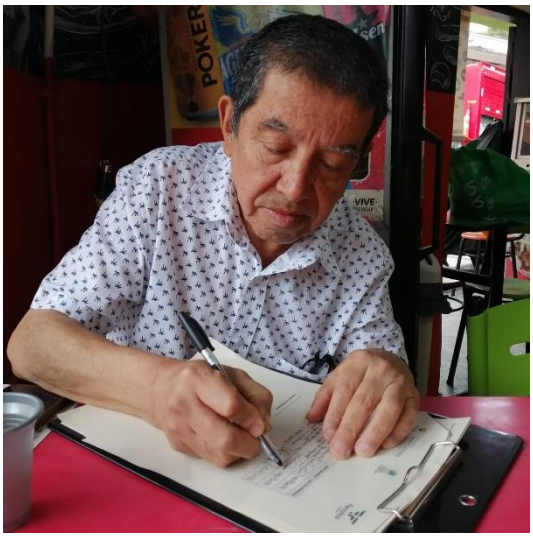
Actividades del Resultado 6: Realizar seguimiento a los planes de mejoramiento establecidos de etiqueta y rotulado, BPM – Buenas Prácticas de Manufactura a empresarios intervenidos en cohortes anteriores.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Seguimiento empresarios intervenidos en cohortes anteriores en Etiqueta y Rotulado , BPM – Buenas Prácticas de Manufactura	1. **VISITAS IN SITU E INSPECCIONES SANITARIAS** EDUCATIVAS 1.1 Inspección sanitaria para montaje de nueva planta productiva – LA DULCERÍA A comienzos del mes de septiembre se realizó un acompañamiento técnico en un predio arrendado destinado al montaje de la nueva planta productiva de La Dulcería, empresa antigua del programa. El objetivo de la visita fue ejecutar una Inspección Sanitaria Educativa, revisando y evaluando el espacio para proyectar la distribución de acuerdo con la NTC 2674 de 2013. Durante la jornada se trabajó directamente con los empresarios y socios, definiendo la distribución de la planta desde la recepción de materias primas hasta el almacenamiento del producto terminado. El propósito principal fue orientar la construcción de la planta bajo los parámetros normativos, con la meta de obtener el registro sanitario INVIMA, requisito indispensable para futuros procesos de maquila y exportación. Aunque el espacio aún se encontraba en obra gris y no se diligenció el formato habitual de evaluación, se explicó en detalle cada parámetro exigido por la norma y su aplicación. También se evaluaron procesos proyectados, medidas de prevención de contaminación cruzada, control de	**60%**

temperatura, ventilación, manipulación, almacenamiento, disposición de aguas y residuos, así como la delimitación de áreas administrativas y de bienestar.

Finalmente, se dejó consignada en el Acta una serie de compromisos a ejecutar en un plazo de tres meses, tanto por parte de la empresa como de la Ingeniera de Alimentos encargada del acompañamiento.





MICELTEC (VITERBO)

Ese mismo día en la tarde se realizó acompañamiento a la empresa MICELTEC, dedicada al cultivo, procesamiento y empaque de hongos y orellanas comestibles.

La visita, guiada por los socios y su Ingeniero de Alimentos interno, permitió evidenciar importantes avances: cultivo de nuevas variedades, incorporación del proceso de extracción Soxhlet, y mejoras en áreas de germinación, secado y laboratorio.

También se observaron remodelaciones en paredes y separaciones y un adecuado manejo de temperatura y humedad.

Los puntos críticos actuales son la ausencia de una exclusa separadora, la ubicación de las áreas sanitarias y la disposición de residuos sólidos.

Se recomendó reforzar la documentación y los registros de control.

Se elaboró Acta con compromisos de mejora locativa y documental.





CAFÉ TOCHECITO – GALLETAS (DE CAFÉ)

El 18 de septiembre se realizó la visita a la Finca TOCHECITO, vereda La Almendra, donde se construye el nuevo beneficiadero y área de tostión y empaque.

Se verificó la distribución planificada conforme a la NTC 2674 de 2013 y se orientó a la empresaria sobre el cumplimiento de los requisitos para obtener el registro INVIMA.

Además, se elaborará un nuevo plan de etiqueta y rotulado para su producto “galletas de café” el cual quedó consignado en el Acta de compromisos.

Se dejaron consignados compromisos en el Acta respectiva.







AGROPEBEL (Belalcázar)

El 19 de septiembre, junto con funcionarios del INVIMA, se efectuó una inspección sanitaria integral a la planta de AGROPEBEL.

Se revisaron documentación, áreas productivas, de bienestar y administrativas, así como los planes de remodelación y ampliación.

El representante legal manifestó inquietudes sobre materiales y acabados para cumplir con la NTC 2674 de 2013.

Se identificaron puntos críticos a mejorar y se registraron acuerdos y recomendaciones en Acta firmada por las tres entidades.





Actividades del Resultado 7: Desarrollar y ejecutar documento de plan de comunicaciones y promoción

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Plan de Comunicaciones y Promoción	 **Agosto** La visibilidad de los contenidos cayó de forma considerable. Puede deberse a menor frecuencia de publicación, pérdida de viralidad de formatos clave (ej. reels), o menor interacción inicial que limita el alcance orgánico. 	**80%**

El contenido destacado fue las visitas que se tuvieron en campo, las fechas especiales y los rostros de los emprendedores.



Nuestro público son mujeres entre los **25 y 55 años**, abarcando el **55%** total de la audiencia. Asimismo, los hombres entre los 34 y 64 años representan el 45% restante del total de nuestro público.

¿De dónde nos ven?

Manizales, Bogotá, Viterbo y Pereira son las ciudades donde mayor alcance y visualizaciones tenemos en Facebook y países como Colombia, España y Estados Unidos están dentro de los 3 primeros en la lista.

Link para visualizar informe completo de comunicaciones de agosto:

https://drive.google.com/drive/folders/1w922xy0b3xDmmYVnvN-Z0UwxWwYnR7SK?usp=sharing

Septiembre



Estadísticas Instagram

La caída en alcance (-46%) indica que el algoritmo está penalizando la frecuencia o la falta de interacción inicial (likes, guardados, comentarios). Creación de contenido con mejores propuestas en storytelling o tendencias audiovisuales.



Se puede observar que los Reels informativos y humanos (ej. 17 empresarios caldenses, tuvieron buen alcance 7.4 mil vistas). El contenido tipo dato curioso o orgullo local fueron de interés para la audiencia.

Estrategias para mejorar en Digital

Optimización de Contenido

- Más video, menos estático: los reels tienen mayor alcance orgánico; deben representar mínimo el 40% del contenido mensual.
- Estructura de storytelling: cada pieza debe responder a tres pasos: problema – acción – logro.
- Contenido humano: priorizar rostros, historias y testimonios reales; ejemplo: “Así vive un día de feria un emprendedor de Caldas”.
- Textos con gancho: primera línea con pregunta o dato impactante.

Oportunidades de Crecimiento

- Incremento de frecuencia y diversidad de formatos.
- Potencial para humanizar la marca con storytelling y video.
- Amplificar el alcance mediante microcampañas y activaciones
- digitales cruzadas**.**

Anexo 7. Informe de Comunicaciones Agosto y septiembre

Link:

https://drive.google.com/drive/folders/1w922xy0b3xDmmYVnvN-Z0UwxWwYnR7SK?usp=sharing

De acuerdo con los resultados obtenidos, los cuales fueron expuestos en el presente informe se tiene una ejecución de actividades del **78,6%.**

ETAPAS CONVENIO	% Ejecución
RESULTADO 1 – OBJETIVO 1	100%
RESULTADO 2 - OBJETIVO 2	100%
RESULTADO 3 – OBJETIVO 3	90%
RESULTADO 4 – OBJETIVO 4	70%
RESULTADO 5 – OBJETIVO 5	50%
RESULTADO 6 – OBJETIVO 6	60%
RESULTADO 7 – OBJETIVO 7	80%
PROMEDIO DE EJECUCIÓN	**78,6%**

OSCAR VILLEGAS DUQUE
Director Ejecutivo
Fenalco Caldas