Gobierno de CALDAS | Secretaría de AGRICULTURA y Desarrollo Rural

Fenalco CALDAS

PRIMER INFORME DE EJECUCIÓN

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

CO1.PCCNTR.9211979 Periodo de informe: 02 de febrero al 02 de marzo de 2026

Gobierno de CALDAS | Secretaría de AGRICULTURA y Desarrollo Rural

Fenalco CALDAS

PRIMER INFORME DE EJECUCIÓN

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

No CO1.PCCNTR. 92119796

Periodo de informe: 02 de febrero al 02 de marzo de 2026

Para dar cumplimiento a la obligación de FENALCO CALDAS como ejecutor del convenio de asociación No CO1.PCCNTR. 92119796 – número de convenio 29012026-0889, se presenta el primer informe con el cumplimiento de actividades.

	ASPECTO	META (PRODUCTO ENTREGABLE)
Resultado No. 1	Implementar un proceso de inscripción permanente y actualización de información de los productores y empresarios vinculados a la estrategia Origen Caldas.	**Producto** -1 herramienta y proceso de inscripción permanente y actualización de información para la estrategia Origen Caldas.

Resultado No. 2	Definir y aplicar criterios técnicos para seleccionar empresarios con potencial de comercialización y realizar diagnóstico empresarial y administrativo de los nuevos vinculados a Origen Caldas, con el fin de brindar acompañamiento acorde a sus necesidades.	**Producto** - 1 documento de criterios técnicos para la selección de empresarios con potencial de comercialización. - Evaluar por lo menos cada trimestre los empresarios inscritos en la estrategia Origen Caldas aplicando los criterios definidos. - 35 diagnósticos implementados por empresarios. - Elaborar 35 informes de diagnóstico con recomendaciones de acompañamiento individualizado.
Resultado No. 3	Formar Productores, empresarios y emprendedores en BPM y manipulación de alimentos.	**Producto** -70 productores, emprendedores en BPM y manipulación de alimentos. -70 certificados
Resultado No. 4	Realizar la revisión y evaluación de los emprendedores inscritos en la estrategia origen caldas, con el fin de seleccionar a los empresarios con mayor potencial para la comercialización de	**Producto** - 1 documento de criterios de evaluación técnica, comercial y normativo.

	sus productos o mercados nacionales e internacionales, de acuerdo con criterios técnicos, comerciales y normativos establecidos.	- 1 listado consolidado de empresarios seleccionados.
Resultado No. 5	Otorgar una licencia de comercialización Origen Caldas a aquellos que cumplan con los requisitos definidos, como mecanismo de habilitación para su participación de dichos mercados.	- 1 procedimiento formal para el otorgamiento de la licencia de comercialización Origen Caldas - Evaluar al menos 30 empresarios postulados para la obtención de la licencia - Consolidar 1 registro oficial de empresarios habilitados con licencia vigente.
Resultado No. 6	Desarrollar un proceso de fortalecimiento empresarial especializado, dirigido a los empresarios habilitados con la licencia de comercialización Origen Caldas, mediante acciones de formación y acompañamiento en marketing global, inglés para los negocios, requisitos de rotulado internacional, preparación y participación de ruedas de negocios, cumplimiento de normatividad y certificación FDA, logística exportadora y gestión de cooperación internacional, con el propósito de fortalecer sus capacidades para la inserción,	- 1 plan integral de fortalecimiento empresarial especializado para empresarios con licencia Origen Caldas - 70 empresarios fortalecidos

	consolidación y permanencia en mercado nacionales e internacionales.	
Resultado No. 7	Realizar seguimiento a los planes de mejoramiento establecidos de etiqueta y rotulado, BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) empresarios intervenidos en cohortes anteriores.	- Seguimiento a 35 empresarios de cohortes anteriores con planes de mejoramientos vigentes - Elaborar 35 informes individuales de seguimiento y – 1 informe consolidado de resultados
Resultado No. 8	Fortalecer las capacidades empresariales y comerciales de los actores de los sectores de agroturismo, artesanías y salud y belleza, mediante procesos de acompañamiento, formación y asistencia técnica orientados a mejorar su competitividad, sostenibilidad y posicionamiento de mercado.	- 1 informe consolidado de resultados y avances de fortalecimiento sectorial
Resultado No. 9	Desarrollar y ejecutar plan de comunicaciones y promoción.	- Plan de comunicaciones ejecutado

Gobierno de CALDAS | Secretaría de AGRICULTURA y Desarrollo Rural

Fenalco CALDAS

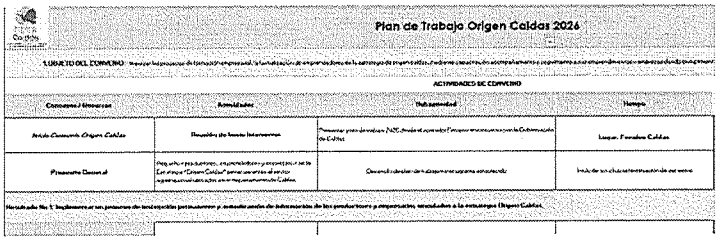
OBJETO

IMPULSAR LOS PROCESOS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL, LA FORMALIZACIÓN DE EMPRENDEDORES DE LA ESTARTEGIA DE ORIGEN CALDAS, MEDIANTE CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO Y SEGUIMIENTO A SUS EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DANDO CUMPLIEMIENTO A LA POLÍTICA PÚBLICA DE DESARROLLO LOCAL CON IDENTIDAD TERRITORIAL ORIGEN CALDAS.

PROPÓSITO Y RESULTADOS

CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES

Actividades del Resultado 1:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Definir y aplicar criterios técnicos para seleccionar empresarios con potencial de comercialización y realizar diagnóstico empresarial y administrativo de los nuevos vinculados a Origen Caldas, con el fin de brindar acompañamiento acorde a sus necesidades.	Se presenta plan de trabajo y cronograma para ejecución del proyecto:  Plan de Trabajo Origen Caldas 2024 **Anexo 1. Plan de Trabajo y Cronograma** En el mes de febrero se hizo reunión 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 inscripción permanente para ingresar al programa Origen Caldas , se aprobó y se va a implementar un formulario por cada sector.	100%

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)
- Identificación de Lote (4.166 puntos)
- Fecha de vencimiento (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 (4.166 puntos) • Fecha de vencimiento (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)

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 (4.166 puntos)
   - Fecha de vencimiento (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)

También se presento el plan de trabajo y cronograma del proyecto que está en el anexo 2.

Anexo 2. Términos de Referencia por cada sector

Link de Inscripción :

Sector Café: https://forms.gle/mSsPMUCcm8CNjEM9A

Sector Salud y Belleza:

https://forms.gle/zYMRkt9PVK3R7fSy5

Sector Agroindustrial:

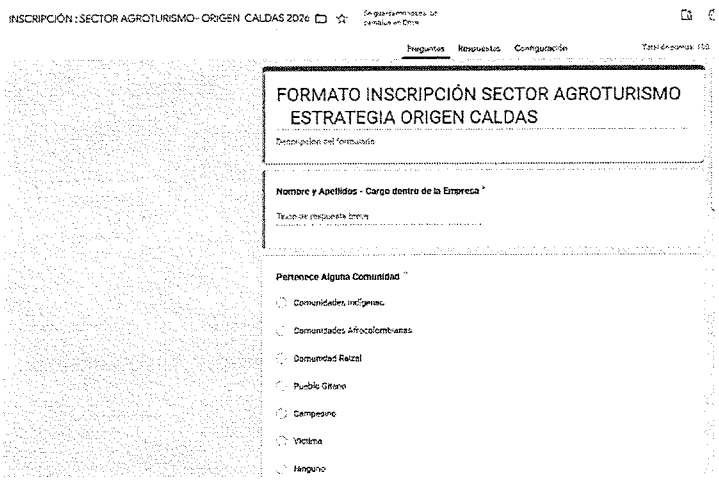
https://forms.gle/rU5CvM7FTLfy5aSdA

Sector Agroturismo:

https://forms.gle/3c11zkSZapAWcugb8

Sector Artesanías:

https://forms.gle/xv2Uf7QYy362ZZEh9



Actividades del Resultado 9: Desarrollar y ejecutar documento de plan de comunicaciones y promoción

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Plan de Comunicaciones y Promoción	Se presenta diseño de la estrategia de comunicación de la estrategia Origen Caldas Posicionar a Origen Caldas como referente territorial y marca de identidad regional, mediante la implementación de una estrategia de comunicaciones integral que articule el relacionamiento institucional, la comunicación digital, el marketing comercial y la visibilidad mediática, fortaleciendo la confianza de los empresarios vinculados. 1. Diseñar e implementar una narrativa de marca unificada, consistente y diferenciada para Origen Caldas, aplicable en todos los canales y momentos de comunicación del proyecto. 2. Ejecutar un plan de contenidos digital estratégico con frecuencia, coherencia narrativa y orientación a resultados medibles en redes sociales, mailing y medios digitales. 3. Posicionar a Origen Caldas como apuesta institucional de la Gobernación de Caldas ante	**20%**

	medios de comunicación regionales, nacionales y espacios de política pública. 4. Proyectar la marca Origen Caldas hacia mercados nacionales e internacionales, articulando la comunicación con la agenda de internacionalización y acceso a mercados del proyecto. 5. Fortalecer la comunidad digital de Origen Caldas, promoviendo la participación de empresarios, aliados institucionales y consumidores. 6. Documentar, medir y evaluar el impacto de la estrategia de comunicaciones, con entrega de informes mensuales y un informe consolidado final.  **Auténtico:** muestra la realidad de los empresarios y sus territorios.	



Aspiracional:

.invita a otros empresarios a sumarse, mostrando el camino de quienes ya están en la ruta.



Técnico cuando corresponde:

en comunicaciones dirigidas a medios, cooperación internacional o compradores, el lenguaje adopta precisión y rigor.

01 Posicionamiento Institucional

Desarrollo y difusión de narrativas de resultados con datos cuantitativos y cualitativos del proyecto. Mayor fuerza en la estapa 3:

- Producción de boletines institucionales mensuales con información de avance y gestión.
- Gestión de aparición en medios con enfoque de política pública efectiva.

2 Comunicación Territorial y Marca

Construye y refuerza el vínculo entre la marca Origen Caldas y el territorio caldense, promoviendo el orgullo regional y la identidad compartida entre empresarios y ciudadanía.

- Producción de contenidos de campo que documenten el origen, el proceso y las personas detrás de cada producto.
- Serie de micro-documentales o reels de territorio ("Desde Caldas para el mundo").

03 Marketing y Comunicación Digital

Gestiona la presencia digital de Origen Caldas con enfoque estratégico, orientado a resultados medibles: alcance, engagement, crecimiento de comunidad y conversión.

- Publicación de 3 piezas semanales en redes sociales Instagram, mezcla de formatos: reels, carruseles, stories y posts estáticos.
- Publicación de 3 piezas semanales en redes sociales Instagram,
- Gestión de mailing mensual a base de datos de empresarios, aliados y medios.
- Monitoreo de métricas y ajuste dinámico de la estrategia de contenidos.

04 Comunicación Territorial y Marca

Gestiona el posicionamiento de Origen Caldas en el ecosistema de política pública, cooperación internacional y relacionamiento interinstitucional, con el propósito de consolidar la estrategia como referente nacional e internacional de desarrollo territorial.

- Producción de contenidos de campo que documenten el origen, el proceso y las personas detrás de cada producto.
- Diseño e implementación de gira de medios con el Secretario de Agricultura y Desarrollo Rural o vocero designado.

Producción de materiales en inglés para mercados objetivo de internacionalización. (Traduccción de un de u tercero especializado en esta lengua)



La idea es empezar a implementar la imagen nueva del logo origen caldas.

Anexo 2. Diseño estrategia de comunicaciones y plan de comunicaciones.

De acuerdo con los resultados obtenidos, los cuales fueron expuestos en el presente informe se tiene una ejecución de actividades del **13,33%.**

ETAPAS CONVENIO	% Ejecución
RESULTADO 1 – OBJETIVO 1	100%
RESULTADO 2 - OBJETIVO 2	0%
RESULTADO 3 – OBJETIVO 3	0%
RESULTADO 4 – OBJETIVO 4	0%
RESULTADO 5 – OBJETIVO 5	0%
RESULTADO 6 – OBJETIVO 6	0%

RESULTADO 7 – OBJETIVO 7	0%
RESULTADO 8 – OBJETIVO 8	0%
RESULTADO 9 – OBJETIVO 9	20%
PROMEDIO DE EJECUCIÓN	**13,33%**

OSCAR VILLEGAS DUQUE
Director Ejecutivo
Fenalco Caldas