Gobernación de CALDAS | Secretaría de AGRICULTURA y Desarrollo Rural

Fenalco CALDAS

QUINTO INFORME DE EJECUCIÓN

CONVENIO DE ASOCIACIÓN SUSCRITO ENTRE LA GOBERNACIÓN DE CALDAS Y FENALCO CALDAS CO1.PCCNTR.9211979 Periodo de informe: 16 de Junio al 15 de Julio de 2026

Gobernación de CALDAS | Secretaría de AGRICULTURA y Desarrollo Rural

Fenalco Caldas

QUINTO INFORME DE EJECUCIÓN

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

No CO1.PCCNTR. 92119796

Periodo de informe: 16 de Junio al 15 de Julio 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 quinto 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 sus productos o mercados nacionales e internacionales,	**Producto** - 1 documento de criterios de evaluación técnica, comercial y normativo. - 1 listado consolidado de empresarios seleccionados.

	de acuerdo con criterios técnicos, comerciales y normativos establecidos.	
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, consolidación y permanencia en mercado nacionales e internacionales.	- 1 plan integral de fortalecimiento empresarial especializado para empresarios con licencia Origen Caldas - 70 empresarios fortalecidos
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

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: Implementar un proceso de inscripción permanente y actualización de información de los productores y empresarios vinculados a la estrategia Origen Caldas.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Elaboración, socialización en mesa técnica y aprobación de formularios de inscripción, criterios y estrategia de difusión	Se culminó con éxito el diseño metodológico y el despliegue estratégico para la captación de nuevos beneficiarios, consolidando la ejecución total de esta obligación mediante las siguientes acciones: **Optimización de Instrumentos de Diagnóstico:** El 13 de abril se articuló una mesa de trabajo con la líder del área de comercialización del programa. Se evaluaron y reestructuraron los formularios de inscripción, integrando variables críticas que permiten identificar el potencial comercial real de los postulantes y sus necesidades administrativas específicas. **Validación Técnica e Intervención:** El 24 de abril, en las instalaciones de FENALCO, se sostuvo un comité técnico de planeación con el interventor del convenio, Dr. Juan Carlos Grisales. En esta sesión se validaron las modificaciones de las herramientas de diagnóstico, se aprobó la matriz de criterios de selección y se estructuró el cronograma de la convocatoria. **Estrategia de Difusión Institucional:** Se diseñó un plan de comunicación multimedia que incluyó el desarrollo de piezas gráficas informativas y un recurso audiovisual liderado por el Secretario de Agricultura (E), además de motivación con video de un integrante antiguo de origen Caldas. Estos insumos se difundieron masivamente a través de canales institucionales y medios de comunicación locales para garantizar la democratización del acceso al programa. **Apertura del Proceso:** Ante contingencias operativas imprevistas que fueron gestionadas oportunamente para salvaguardar la transparencia del proceso, la convocatoria oficial se reprogramó del 30 de abril al **6 de mayo**, fecha en la cual quedó formalmente activa y abierta al público. Anexo 2: INFORME DOS Formularios	**100%**

Actividades del resultado 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.

<table>
<tr><th>ACTIVIDAD</th><th>DESCRIPCIÓN</th><th>% de cumpl.</th></tr>
<tr><td>Apertura convocatoria
Manejo y consulta de bases de datos
Difusión convocatoria y
Criterios de selección
Recepción y revisión documentos y requisitos</td><td>Se dio inició el 6 de mayo de 2026. El primer corte fue el 15 de Junio; se realizó la primera selección con el análisis de 73 empresarios inscritos, con la participación del equipo de origen Caldas, ambos operadores, acta de reunión anexo2 Acta selección Así:
<table>
<tr><th>Sector</th><th>Total revisados</th><th>Aprobados</th><th>Pendientes</th><th>No aprobados</th></tr>
<tr><td>Salud y Belleza</td><td>3</td><td>0</td><td>0</td><td>3</td></tr>
<tr><td>Artesanías</td><td>13</td><td>4</td><td>3</td><td>6</td></tr>
<tr><td>Agroturismo</td><td>9</td><td>7</td><td>1</td><td>1</td></tr>
<tr><td>Agroindustria</td><td>20</td><td>11</td><td>7</td><td>1 (1 empresa fue clasificada como aprobada con acompañamiento)</td></tr>
<tr><td>Café</td><td>28</td><td>18</td><td>4</td><td>6</td></tr>
<tr><td>Total</td><td>73</td><td>40</td><td>15</td><td>17</td></tr>
</table>
Nuevos inscritos al cierre de este informe: Artesanías 3, Café 8, salud y belleza 1, Agro industria 2.
La convocatoria permanecerá abierta hasta el 30 de julio de 2026 . segundo corte y selección 3 al 7 de agosto. Se reciben soportes digitales vía correo electrónico a origencaldas2024@gmail.com y whatsApp al 3157776014 para facilitar el acceso a los productores.

De acuerdo con el informe de la personal de apoyo Paula Ramirez se evidencia que durante este periodo:

• Se continuó con la aplicación del Diagnóstico Empresarial y Administrativo a los nuevos empresarios vinculados.
• Se realizaron las etapas de:

➢ Contacto telefónico.</td><td>75%</td></tr>
</table>

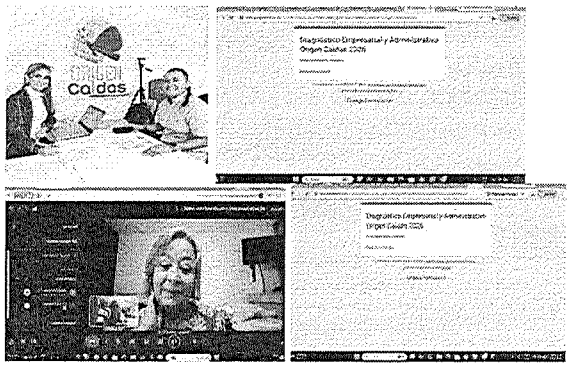
	➢ Agendamiento de citas. ➢ Diagnóstico presencial y virtual. ➢ Recolección de soportes. ➢ Organización documental en el Drive institucional. • Se desarrollaron **18 diagnósticos empresariales** entre el 16 de junio y el 7 de julio, distribuidos en los sectores agroindustrial, café, agroturismo y artesanías. • Paralelamente se elaboraron **30 informes individuales de diagnóstico empresarial**, que consolidan las necesidades, oportunidades y requerimientos específicos de cada empresario, convirtiéndose en un insumo para definir las rutas de acompañamiento técnico. Anexo 4: Acta de selección. Anexo 8: documentos inscritos 2026 y bases de datos	

Actividades Del Resultado 3: Formar Productores, empresarios y emprendedores en BPM y manipulación de alimentos.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Convocatoria para formación 10 Horas BPM	Se registró una preinscripción inicial de 46 emprendedores. 31 iniciaron el proceso (67.4% de efectividad de convocatoria) y 29 empresarios se certificaron con éxito (93.5% de efectividad de culminación). Próxima formación Octubre **Anexo 6: formación BPM tercer informe**	**50 %**

Actividades resultado 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 sus productos o mercados nacionales e internacionales, de acuerdo con criterios técnicos, comerciales y normativos establecidos.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Contacto vía telefónica para seguimiento a empresarios	Se realizaron **18 diagnósticos empresariales** durante el periodo evaluado. ✓ Se consolidaron **30 informes individuales de diagnóstico empresarial**. ✓ Se fortaleció la caracterización técnica y administrativa de los nuevos empresarios. ✓ Se identificaron necesidades de formalización, asistencia técnica, mercadeo, financiación y fortalecimiento empresarial. ✓ Se consolidó información estratégica para orientar el acompañamiento diferencial de la Estrategia Origen Caldas. ✓ Se avanzó en la identificación de empresarios con potencial para procesos de comercialización especializada e internacionalización. Cada diagnóstico empresarial incluyó la revisión de aspectos técnicos, administrativos y comerciales de las unidades productivas. ✓ Se evaluaron variables como: • nivel de formalización; • capacidad productiva; • características del producto; • necesidades de fortalecimiento; • potencial de comercialización; • requerimientos de asistencia técnica; • oportunidades de acceso a nuevos mercados. Como resultado de este ejercicio se consolidaron **30 informes técnicos individuales**, que sirven como herramienta para priorizar empresarios y orientar el acompañamiento especializado de la Estrategia Origen Caldas. La caracterización obtenida facilita la toma de decisiones para identificar empresarios con mayor potencial de crecimiento y comercialización, alineando la oferta institucional con las necesidades reales detectadas.	**65 %**

	 Anexo 4: Informe formalización empresarial	

Actividades resultado 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.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Verificar alcance de requisitos y protocolo de Otorgamiento Sello Origen Caldas	Durante el periodo reportado se llevó a cabo el proceso de revisión y verificación del cumplimiento de los criterios técnicos, administrativos y normativos establecidos por la Estrategia Origen Caldas para la obtención de la Licencia de Comercialización y el uso del sello Origen Caldas. Como resultado de este proceso fueron otorgadas **tres (3) licencias de comercialización Origen Caldas**, permitiendo a las empresas beneficiarias hacer uso del sello como elemento diferenciador de identidad territorial y calidad, fortaleciendo su posicionamiento comercial y facilitando su participación en escenarios de promoción y comercialización. Las empresas que obtuvieron la licencia fueron: • **Café Agua Viva** • **Café defamilia** • **San Diego Coffee** La entrega de estas licencias constituye un reconocimiento al cumplimiento de los requisitos definidos por la Estrategia y evidencia el compromiso	**60 %**

de los empresarios con el fortalecimiento de sus procesos productivos, la calidad de sus productos y el cumplimiento de los estándares exigidos para acceder a nuevos mercados.



ACTA DE ACOMPAÑAMIENTO PARA OBTENCION DE LOGO ORIGEN CALDAS EMPRESA CAFÉ DEFAMILIA 2026

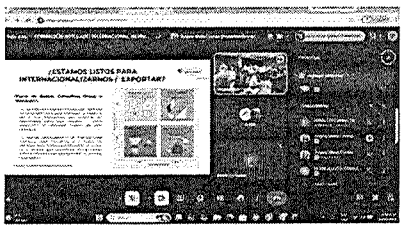
Fecha:	1 de julio de 2026	**Hora inicio:**	11:00 AM
Medio:	ESCRITO	**Hora fin:**	11:20 AM
Tema:	***Acompañamiento para entrega de logo ORIGEN CALDAS***	**Ciudad:**	Chinchiná
Objetivo:	Entrega Logo de Origen Caldas con recomendaciones de uso responsable y arte actual del logo.		

ACTA DE ACOMPAÑAMIENTO PARA OBTENCION DE LOGO ORIGEN CALDAS EMPRESA SAN DIEGO COFFEE 2026

Fecha:	03 de julio de 2026	**Hora inicio:**	1:00 PM
Medio:	ESCRITO	**Hora fin:**	1.20 PM
Tema:	***Acompañamiento para entrega de logo ORIGEN CALDAS***	**Ciudad:**	Palestina
Objetivo:	Entregar Logo de Origen Caldas con recomendaciones de uso responsable y arte actual del logo.		

Anexo 3: Actas sellos otorgados Origen Caldas

Actividades del Resultado 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, consolidación y permanencia en mercado nacionales e internacionales.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Proceso formativo empresarios Etapa III	Durante el periodo se dio continuidad al proceso de fortalecimiento empresarial especializado mediante la ejecución de jornadas de formación orientadas a preparar a los empresarios de la Estrategia Origen Caldas para afrontar procesos de comercialización en mercados nacionales e internacionales. Como parte de este proceso se desarrollaron dos sesiones formativas de la **Etapa 3 – Estrategias de Internacionalización**: **1. Rotulado Internacional, Normatividad y Certificación FDA** Fecha: **24 de junio de 2026**. Temáticas abordadas: • Requisitos de rotulado internacional. • Normatividad para exportación. • Certificación y registro FDA. • Cumplimiento de estándares exigidos para el ingreso a mercados internacionales. Participación: 32 empresarios de manera presencial y 8 empresarios de manera virtual. **Total: 40 participantes.**  	50%

2. Logística Exportadora

Fecha: **8 de julio de 2026**.

Temáticas abordadas:

- Aprovisionamiento y compras.
- Gestión de inventarios.
- Almacenamiento.
- Procesamiento de pedidos.
- Empaque y embalaje.
- Transporte y distribución internacional.
- Importancia del etiquetado internacional.
- Requisitos para el registro FDA y acceso al mercado de Estados Unidos.

Participación: 39 empresarios de manera presencial.14 empresarios de manera virtual. **Total: 53 participantes.**



- Anexo 6: formaciones Informe 2

Actividades del Resultado 7: 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 a planes de mejoramiento de etiqueta, rotulado e Inspecciones Sanitarias (BPM) (Empresarios antiguos)	Durante el período reportado se desarrollaron actividades de seguimiento técnico y acompañamiento especializado a empresarios pertenecientes a cohortes anteriores de la Estrategia Origen Caldas, con el propósito de verificar el cumplimiento de los planes de mejoramiento en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), etiquetado y rotulado, así como el avance en los compromisos adquiridos en inspecciones sanitarias educativas realizadas en vigencias anteriores. Se realizaron inspecciones sanitarias educativas presenciales y virtuales, visitas técnicas, acompañamientos telefónicos y seguimiento mediante herramientas digitales a empresarios de diversos municipios del departamento. Entre las empresas atendidas se encuentran: Maxiavena y Salpikumis, Hojuelas Nana, Fusion Avocado Colombia S.A.S., Alimentos Vinel, Café Aromelia, Tostadora El Tapián, Sorbito de Café, Agropebel, Lizagú y Delicias Myrluz, entre otras. Durante estas actividades se verificaron condiciones locativas, procesos productivos, control de plagas, manejo de residuos, almacenamiento, documentación sanitaria y cumplimiento de requisitos establecidos en la Resolución 2674 de 2013 y demás normativas aplicables. De manera complementaria, se efectuó seguimiento a los planes de mejoramiento de etiqueta y rotulado de empresarios de cohortes anteriores, brindando acompañamiento personalizado para la implementación de correcciones y ajustes normativos. Los empresarios acompañados en este componente fueron: Alimentos Vinel, Café Primaveral, Casa Museo del Pan, Café Freka, Hojuelas Nana, Kiwa, Sorbito de Café, Tostadora El Tapián, Aromelia Café, Lizagú y Arabi.Ka Cafés Especiales.	**100%**

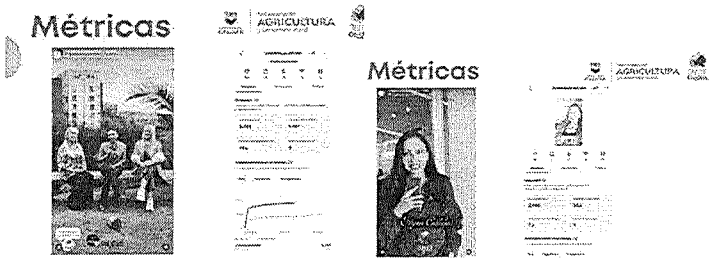
	Las actividades incluyeron revisión de etiquetas, validación de información obligatoria, acompañamiento en correcciones, seguimiento a compromisos, atención de consultas técnicas y verificación de avances mediante reuniones virtuales, llamadas telefónicas y revisión de material gráfico actualizado. Como resultado, varios empresarios culminaron satisfactoriamente los ajustes requeridos, quedando técnicamente preparados para avanzar hacia la obtención y uso del logo Origen Caldas. Asimismo, se evidenció un alto nivel de compromiso por parte de los empresarios en la implementación de mejoras locativas, sanitarias y de etiquetado. **Anexo 3 informes dos, tres y cuatro.**	

Actividades del Resultado 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.

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Formación técnica y normativa (Sector Artesanias):	Queda pendiente formación para el mes de septiembre Anexo 6: Formaciones informe dos, tres y cuatro	**50%**

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

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	% de cumpl.
Plan de Comunicaciones y Promoción	Durante el quinto periodo de ejecución se continuó con la implementación del plan de comunicaciones de la Estrategia Origen Caldas, desarrollando acciones orientadas a fortalecer el posicionamiento de la estrategia y visibilizar los resultados obtenidos. Entre las actividades ejecutadas se destacan: • Producción y recopilación de **cuatro testimonios audiovisuales** de empresarios beneficiarios, en los cuales se evidencian las experiencias, aprendizajes y avances alcanzados mediante el acompañamiento brindado por la estrategia. • Construcción y difusión de un **caso de éxito**, destacando el impacto de las acciones de fortalecimiento empresarial y el crecimiento de las unidades productivas participantes. • Elaboración y publicación de contenidos digitales para comunicar los procesos formativos, las actividades ejecutadas y los resultados alcanzados, fortaleciendo la presencia institucional de Origen Caldas ante públicos estratégicos. • Diseño y difusión de piezas informativas para apoyar las convocatorias y actividades programadas en el marco de la Estrategia Origen Caldas, promoviendo la participación de los empresarios beneficiarios. • Generación de contenidos orientados a fortalecer el reconocimiento de la marca Origen Caldas y acercar la oferta institucional a la comunidad mediante estrategias de comunicación digital. • Planeación de nuevas acciones comunicativas, entre ellas la producción de cápsulas de éxito, videos de evidencias de formación y contenidos sobre el seguimiento a	**60%**

	los empresarios beneficiarios, como parte de la estrategia de divulgación para los próximos periodos. **Avance del resultado:** El desarrollo de estas actividades evidencia la ejecución continua del plan de comunicaciones, fortaleciendo la promoción de la Estrategia Origen Caldas, incrementando la visibilidad de los procesos de fortalecimiento empresarial y generando contenidos que contribuyen al posicionamiento de la marca y a la apropiación de la estrategia por parte de los diferentes grupos de interés. **Las métricas reflejan un trabajo eficiente con gran acogida y visibilidad por parte del público objetivo de origen Caldas por ejemplo el caso de éxito. Con 3.781 visualizaciones.**  **Anexo 5: Informe mensual y plan de comunicaciones.**	

CUADRO CONSOLIDADO DE AVANCE

Convenio Origen Caldas – Cuarto Informe 2026 Período: 16 de mayo al 15 de junio de 2026

Resultado / Obligación	Meta	% Avance	Actividades realizadas	Empresarios beneficiados
Resultado 1. Implementar proceso de inscripción permanente y actualización de información.	1 herramienta y proceso permanente de inscripción y actualización.	**100 %**	Diseño metodológico, actualización de formularios, validación de criterios, aprobación en mesa técnica, difusión y apertura permanente de la convocatoria.	Convocatoria abierta para empresarios de las seis subregiones de Caldas en los sectores priorizados.
Resultado 2. Definir y aplicar criterios técnicos y realizar diagnósticos empresariales.	35 diagnósticos y 35 informes de acompañamiento.	**75 %**	Continuación de visitas técnicas, aplicación de diagnósticos, evaluación de variables de formalización, capacidad productiva, potencial comercial y consolidación de informes técnicos individuales.	**30 empresarios** caracterizados mediante diagnósticos técnicos que orientan el proceso de fortalecimiento empresarial.
Resultado 3. Formación en BPM y manipulación de alimentos.	70 productores formados y certificados.	**50 %**	Desarrollo de formación híbrida en BPM, inocuidad, saneamiento, infraestructura, trazabilidad y cumplimiento de la Resolución 2674 de 2013.	**46 preinscritos, 31 participantes activos y 29 empresarios certificados.**
Resultado 4. Evaluación técnica, comercial y normativa de emprendedores.	1 documento de criterios y 1 listado consolidado de empresarios seleccionados.	**65 %**	Evaluación integral de empresarios, aplicación de criterios técnicos y consolidación del	**30 empresarios** evaluados técnicamente para priorización y

Resultado / Obligación	Meta	% Avance	Actividades realizadas	Empresarios beneficiados
			listado de seleccionados para las siguientes etapas del proceso.	acompañamiento especializado.
Resultado 5. Otorgamiento de licencia de comercialización Origen Caldas.	Evaluar mínimo 30 empresarios y consolidar registro oficial de empresarios habilitados.	**60 %**	Verificación del cumplimiento de requisitos y protocolo para otorgamiento del sello Origen Caldas; expedición de licencias de comercialización.	**3 empresas** obtuvieron la Licencia de Comercialización Origen Caldas: Café Agua Viva, Café Defamilia y San Diego Coffee.
Resultado 6. Fortalecimiento empresarial especializado para internacionalización.	1 plan integral de fortalecimiento y 70 empresarios fortalecidos.	**50 %**	Desarrollo de la Etapa III del proceso formativo con jornadas sobre Rotulado Internacional, Normatividad y FDA, y Logística Exportadora.	**93 participaciones** registradas (40 en la jornada de Rotulado Internacional y FDA y 53 en Logística Exportadora).
Resultado 7. Seguimiento a planes de mejoramiento BPM y rotulado.	Seguimiento a 35 empresarios e informes individuales y consolidado.	**100 %**	Inspecciones sanitarias educativas, visitas técnicas, seguimiento a BPM, acompañamiento en etiquetado y rotulado, validación de correcciones y seguimiento a planes de mejora.	**35 empresarios** con seguimiento técnico y **11 empresarios** con acompañamiento específico en etiqueta y rotulado.
Resultado 8. Fortalecimiento de los sectores de agroturismo, artesanías y salud y belleza.	1 informe consolidado de fortalecimiento sectorial.	**50 %**	Planeación y preparación de la formación técnica para el sector artesanías; ejecución	Empresarios de los sectores de artesanías, agroturismo y salud y belleza convocados

Resultado / Obligación	Meta	% Avance	Actividades realizadas	Empresarios beneficiados
			programada para el siguiente periodo.	para la siguiente fase del proceso.
Resultado 9. Desarrollo y ejecución del plan de comunicaciones y promoción.	Plan de comunicaciones ejecutado.	**60 %**	Producción de **4 testimonios audiovisuales**, **1 caso de éxito**, elaboración de contenidos digitales, piezas de convocatoria y fortalecimiento de la estrategia de comunicación institucional.	Empresarios beneficiarios y comunidad impactados mediante la difusión permanente de las acciones de la Estrategia Origen Caldas; el caso de éxito alcanzó **3.781 visualizaciones**.

Resumen ejecutivo del consolidado

- **Resultados con cumplimiento del 100 %:** 2 (Resultados 1 y 7).
- **Resultados con avance entre el 60 % y el 75 %:** 4 (Resultados 2, 4, 5 y 9).
- **Resultados con avance del 50 %:** 3 (Resultados 3, 6 y 8).
- **Avance global del convenio: 67.78 %**, de acuerdo con el cálculo consolidado del quinto informe.

Acorde a las actividades descritas en el presente informe se tiene un porcentaje de ejecución del **67.78 %.**

OSCAR VILLEGAS DUQUE
Director Ejecutivo
Fenalco Caldas