

Bogotá D.C. 23 de octubre de 2025

Estimados asociados, aliados estratégicos y miembros del sector,

Presentamos con orgullo el Plan Estratégico ACAIRE 2025–2030, resultado de un proceso participativo, técnico y colaborativo. Este plan representa mucho más que un documento de planeación: constituye una carta de ruta para navegar con rumbo firme hacia un ACAIRE más sólido, innovador y sostenible.

Durante su construcción, escuchamos las voces del gremio, analizamos los retos de la industria y proyectamos las oportunidades que ofrece un entorno cada vez más exigente y global. El resultado la consolidación de una visión común: posicionar a ACAIRE como referente nacional e internacional del sector, fortalecer la formación y certificación profesional, fomentar la innovación y garantizar una gobernanza moderna, transparente y participativa.

Este plan refleja el compromiso de ACAIRE con la excelencia, la sostenibilidad y la unión gremial. Cada objetivo, estrategia y producto que aquí se presenta está pensado para generar valor colectivo y potenciar la competitividad del sector HVAC-R colombiano, en beneficio de sus empresas, profesionales y comunidades.

Invitamos a todos los asociados y aliados a sumarse activamente a su ejecución, aportando conocimiento, experiencia y liderazgo. Solo con el trabajo conjunto lograremos que esta carta de navegación se convierta en un instrumento vivo de transformación y crecimiento para el gremio y para el país.

Con gratitud y compromiso,

**Junta de Dirección General**

ACAIRE – Asociación Colombiana de  
Acondicionamiento del Aire y de la Refrigeración

**PLAN ESTRATÉGICO  
ACAIRE  
2025-2030**

# CONTENIDO

GENERALIDADES



OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y  
PRODUCTOS



SEGUIMIENTO



# GENERALIDADES



## CONTENIDO:

I

Principios y valores éticos



II

Misión



III

Visión



IV

Propuesta de valor



# Principios y valores éticos



## Principios

Los principios éticos orientan el actuar institucional de ACAIRE y constituyen la base de sus decisiones, relaciones y compromisos gremiales, impregnan su esencia y la de sus afiliados. Es deber de todo aquel que conforme la institución, así como de quién hace parte de ella conocer y reconocer estos principios como suyos. Así las cosas, toda actuación siempre deberá comprender:

## Transparencia

Todas las actuaciones de ACAIRE se fundamentan en la claridad, la rendición de cuentas y la gestión responsable de la información y los recursos.

## Integridad

Las acciones y decisiones se guían por la rectitud, la coherencia y el respeto a la normatividad, evitando cualquier conflicto de interés o práctica que afecte la confianza en y del gremio.

# Principios y valores éticos



## Equidad

ACAIRE promueve condiciones justas y trato igualitario para sus asociados, colaboradores y aliados, valorando la diversidad y fomentando la inclusión.

## Participación

Se reconoce la importancia de la construcción colectiva y del diálogo con los asociados, impulsando una cultura de colaboración gremial.

## Responsabilidad

Se asume el compromiso de responder ética y profesionalmente por los impactos de las decisiones institucionales en el sector, el ambiente y la sociedad.

## Excelencia

ACAIRE orienta su gestión hacia el mejoramiento continuo, la innovación y la calidad técnica como elementos esenciales del desarrollo del sector.

# Principios y valores éticos



## Valores

Los valores representan la cultura organizacional que identifica a ACAIRE y guían el comportamiento de su equipo, sus directivos y sus asociados:

### Compromiso gremial

Lealtad con la misión de fortalecer la industria y representar los intereses comunes del sector.

### Confianza

Fomentar relaciones basadas en la credibilidad, la veracidad y el cumplimiento de los compromisos adquiridos.

# Principios y valores éticos



## Innovación

Mantener una actitud abierta al cambio y a la búsqueda de nuevas soluciones tecnológicas, educativas y organizacionales.

## Servicio

Poner al asociado en el centro de la gestión, respondiendo con calidad, oportunidad y calidez humana.

## Colaboración

Trabajar en equipo, compartiendo conocimientos y experiencias que generen valor colectivo.

## Orgullo profesional

Sentir pertenencia por ACAIRE y por el papel estratégico del sector en el desarrollo sostenible del país.

# Misión



**Construir las bases para que** la industria colombiana de Refrigeración y Acondicionamiento de Aire, **se posicione y sea reconocida a nivel mundial** como un referente de competitividad, innovación, trabajo asociativo, e **incidencia en el entorno económico y social del país y la región.**



# Visión



**ACAIRE será una organización gremial con presencia a través de sus asociados y actividades en todo el territorio nacional;** que integre empresas de toda la cadena productiva y de servicios de Refrigeración y Aire Acondicionado; respaldada en un equipo de trabajo competente; con finanzas sanas; y con resultados concretos en ámbitos como la generación de conocimiento; en la formación y certificación de personal; en una cartera de proyectos que mejoren la productividad del sector; y en unas relaciones interinstitucionales a nivel nacional y extranjero que generen valor.



# Propuesta de valor (sugerida)



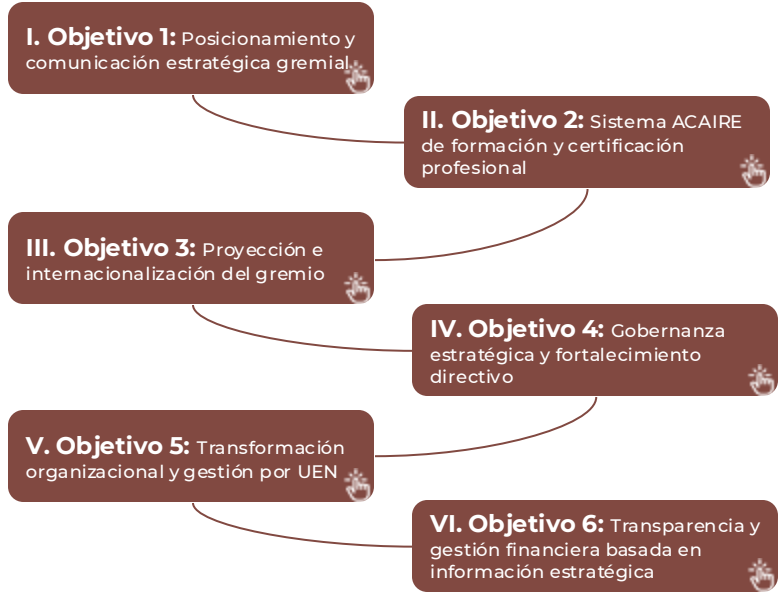
**ACAIRE es el gremio que representa y articula** al sector de la climatización, refrigeración y eficiencia energética en Colombia. **Promueve la competitividad, la sostenibilidad y la excelencia técnica** del sector, para empresas, profesionales y entidades públicas que buscan respaldo, conocimiento y desarrollo. Lo hace **integrando industria, academia y Estado**, a través de formación, certificación, innovación y acompañamiento técnico con estándares internacionales.





# OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y PRODUCTOS

## CONTENIDO:





# Objetivo 1

Posicionar a ACAIRE y su nueva propuesta de valor como referente gremial mediante una estrategia integral de comunicación para garantizar que los asociados y actores externos conozcan los logros y actividades, y así impactar en la satisfacción positiva de los asociados y aumentar significativamente el número de afiliados hacia 2029.

## Estrategia 1

- Producto 1
- Producto 2



## Estrategia 2

- Producto 3
- Producto 4
- Producto 5
- Producto 6



# Estrategia 1

Diagnosticar la percepción actual de ACAIRE por parte de asociados y terceros para identificar expectativas y oportunidades de mejora.

## Producto 1

### *Informe diagnóstico de percepción*

<b>Descripción/alcance:</b>	Encuestas, grupos focales y talleres con asociados, academia, sector privado y gobierno.
<b>Indicador asociado:</b>	Número de participantes y hallazgos documentados.
<b>Meta temporalizada:</b>	Diagnóstico finalizado en 2026.
<b>Responsable:</b>	Asesor Externo.

## Producto 2

### *Nueva propuesta de valor institucional*

<b>Descripción/alcance:</b>	Documento y estrategia de posicionamiento gremial, incluyendo el plan de comunicación y divulgación entre los asociados y los usuarios potenciales.
<b>Indicador asociado:</b>	Porcentaje requerido para aprobación de Junta de Dirección General y asociados y cantidad de personas informadas de la propuesta de valor de ACAIRE.
<b>Meta temporalizada:</b>	Propuesta lanzada en el primer semestre de 2026.
<b>Responsable:</b>	Junta de Dirección General. Dirección Ejecutiva. Asesor externo.

# Estrategia 2

Diseñar un plan de comunicación omnicanal (boletines, redes sociales, medios especializados, web y prensa) para visibilizar logros y actividades de ACAIRE de manera continua, fortaleciendo la recordación institucional y la percepción de valor gremial.

## Producto 3

### *Boletín digital ACAIRE al día.*

<b>Descripción/alcance:</b>	Publicación periódica con logros, actividades y noticias gremiales dirigida a asociados y actores externos.
<b>Indicador asociado:</b>	Número de boletines emitidos mensualmente y tasa de visualización e interacciones.
<b>Meta temporalizada:</b>	Cantidad de boletines al año con sus KPI.
<b>Responsable:</b>	Asesor Externo.

## Producto 4

### *Plan de comunicación omnicanal*

<b>Descripción/alcance:</b>	Boletines, redes sociales, prensa y medios especializados con mensajes diferenciados según audiencias que cumplan con su objetivo de impacto.
<b>Indicador asociado:</b>	Porcentaje de campañas adaptadas por segmento.
<b>Meta temporalizada:</b>	Campañas 100% segmentadas desde 2027.
<b>Responsable:</b>	Asesor Marketing.

# Estrategia 2

Diseñar un plan de comunicación omnicanal (boletines, redes sociales, medios especializados, web y prensa) para visibilizar logros y actividades de ACAIRE de manera continua, fortaleciendo la recordación institucional y la percepción de valor gremial.

## Producto 5

### *Estadística de impacto del plan de comunicación*

<b>Descripción/alcance:</b>	Cuantificar el impacto del plan de comunicación en los diferentes canales.
<b>Indicador asociado:</b>	Número de visualizaciones, likes, nuevos seguidores etc.
<b>Meta temporalizada:</b>	Registrar el impacto cada mes.
<b>Responsable:</b>	Asignar una persona para comunicaciones.

## Producto 6

### *Encuesta NPS anual de satisfacción*

<b>Descripción/alcance:</b>	Evaluación Net Promoter Score para medir satisfacción y lealtad.
<b>Indicador asociado:</b>	Nivel de NPS.
<b>Meta temporalizada:</b>	NPS $\geq$ 70 en 2028.
<b>Responsable:</b>	Dirección Ejecutiva.



# Objetivo 2

Consolidar el Sistema ACAIRE de formación y certificación, para lograr la profesionalización del sector a través de sellos de calidad y un centro académico propio, y así diversificar las fuentes de ingresos de ACAIRE e impactar en la competitividad y acreditación de 500 profesionales y 5 programas académicos antes de 2029.

## Estrategia 3

- [Producto 7](#)
- [Producto 8](#)
- [Producto 9](#)
- [Producto 10](#)



## Estrategia 4

- [Producto 11](#)



## Estrategia 5

- [Producto 12](#)



# Estrategia 3

Diseñar los sellos de certificación y módulos de formación para establecer estándares reconocidos por el sector.

## Producto 7

### *Manual de estándares y Sello ACAIRE*

<b>Descripción/alcance:</b>	Documento normativo con criterios de certificación técnica y profesional. Que incluya entrenamiento especializado en competencias específicas del sector HVAC-R para técnicos y profesionales.
<b>Indicador asociado:</b>	Número de sellos aprobados y emitidos.
<b>Meta temporalizada:</b>	Manual aprobado en 2026.
<b>Responsable:</b>	Dirección Técnica.

## Producto 8

### *Análisis de la demanda del sello ACAIRE / estrategia de mercado*

<b>Descripción/alcance:</b>	Analizar el sentir del sector HVCA-R para identificar las oportunidades de las competencias y habilidades de los técnicos y profesionales que se requieren, definir canales de difusión y promoción, así como determinar el pricing por sello o programa.
<b>Indicador asociado:</b>	Los definidos en la estrategia de mercado
<b>Meta temporalizada:</b>	Presentado para 2026.
<b>Responsable:</b>	Dirección Técnica.

# Estrategia 3

Diseñar los sellos de certificación y módulos de formación para establecer estándares reconocidos por el sector.

## Producto 9

### *Laboratorios y aulas de formación habilitadas*

- Descripción/alcance:** Instalaciones con equipos y materiales necesarios para certificaciones y programas.
- Indicador asociado:** Número de laboratorios habilitados.
- Meta temporalizada:** 3 laboratorios operativos en 2027.
- Responsable:** Dirección Técnica.

## Producto 10

### *Docentes de Sellos*

- Descripción/alcance:** Convocar y seleccionar los docentes que dictan los cursos para los sellos.
- Indicador asociado:** Número de docentes.
- Meta temporalizada:** Inicio 2027.
- Responsable:** Dirección técnica.

# Estrategia 4

Crear un plan académico propio con acreditación en los altos estándares para garantizar validez oficial.

## Producto 11

### *Programas académicos acreditados*

<b>Descripción/alcance:</b>	Diseño y aprobación de programas ante las respectivas entidades gubernamentales e internacionales. Así como sus componentes en transferencia de conocimiento, curriculum, planta docente, evaluación, entre otros.
<b>Indicador asociado:</b>	Estructura del o los programas con los estándares necesarios.
<b>Meta temporalizada:</b>	1 programa en operación en 2028.
<b>Responsable:</b>	Dirección Técnica.

# Estrategia 5

Estructurar los aspectos legales y logísticos para la implementación del centro académico: sedes físicas, docentes, modalidad virtual, presencial, híbrida, acreditación por parte del ministerio de educación.

## Producto 12

### *Creación del centro académico*

<b>Descripción/alcance:</b>	Identificación de requerimientos técnicos, legales y logísticos para la implementación del centro académico.
<b>Indicador asociado:</b>	Documentos de identificación de los requerimientos.
<b>Meta temporalizada:</b>	Definido a 2027.
<b>Responsable:</b>	Dirección ejecutiva.



# Objetivo 3

Fortalecer la proyección e internacionalización de ACAIRE, para lograr una mayor presencia en ferias, misiones y mercados de referencia, y así impactar en el posicionamiento regional y la generación de oportunidades de negocio para sus asociados al 2030.

## Estrategia 6

- [Producto 13](#)
- [Producto 14](#)



## Estrategia 7

- [Producto 15](#)



## Estrategia 8

- [Producto 16](#)



# Estrategia 6

Señalar oportunidades de internacionalización en mercados potenciales para los asociados de ACAIRE y facilitar relaciones comerciales mediante el conocimiento adquirido por la asociación, esto para generar oportunidades de negocio a los asociados al 2030.

## Producto 13

### *Matriz de priorización de ferias*

<b>Descripción/alcance:</b>	Herramienta que identifique eventos nacionales o internacionales mediante la consulta a los asociados de ACAIRE y posteriormente, una vez consolidada la lista de eventos propuestos, realice una evaluación de rentabilidad, impacto y proyección por la asistencia.
<b>Indicador asociado:</b>	La matriz.
<b>Meta temporalizada:</b>	Uso y aplicación de la matriz desde el 2026.
<b>Responsable:</b>	Dirección Ejecutiva.

## Producto 14

### *Propuesta de internacionalización de productos colombianos ofrecidos por los asociados.*

<b>Descripción/alcance:</b>	A partir de un estudio de mercados internacionales, identificar por tipología de productos cuáles pueden ser los mercados extranjeros en los que existan ventajas competitivas para que los asociados puedan realizar su actividad comercial. Así mismo, se brindará información y contactos privados o gubernamentales a los asociados interesados que puedan ayudar con esta misión.
<b>Indicador asociado:</b>	Un estudio y alianzas estratégicas.
<b>Meta temporalizada:</b>	Documento entregado antes de 2028.
<b>Responsable:</b>	Dirección Ejecutiva.

# Estrategia 7

Documentar experiencias y referentes internacionales para generar aprendizajes aplicables al sector colombiano.

## Producto 15

### *Benchmarking de mercados internacionales.*

<b>Descripción/alcance:</b>	Análisis estructurado de asociaciones y experiencias internacionales (ejemplo: Turquía) como referentes para ACAIRE. Oportunidades de alianzas, negocios y apertura de mercados internacionales.
<b>Indicador asociado:</b>	Número de documentos publicados.
<b>Meta temporalizada:</b>	Tres mercados evaluados antes de diciembre de 2026.
<b>Responsable:</b>	Dirección Técnica con apoyo de asociados con contactos en los mercados a evaluar.

# Estrategia 8

Formar auditores internos calificados que garanticen la calidad de certificaciones y programas.

## Producto 16

### *Auditores internos certificados*

<b>Descripción/alcance:</b>	Formación de profesionales que verifiquen estándares de calidad.
<b>Indicador asociado:</b>	Número de auditores formados.
<b>Meta temporalizada:</b>	Cantidad de auditores certificados en 2030.
<b>Responsable:</b>	Dirección Técnica.



# Objetivo 4

Fortalecer la gobernanza y el talento técnico de la Junta Directiva, para lograr una toma de decisiones más ágil, transparente y eficiente, y así impactar en la efectividad institucional y el cumplimiento estratégico de ACAIRE hacia el 2030.

## Estrategia 9

- [Producto 17](#)
- [Producto 18](#)
- [Producto 19](#)
- [Producto 20](#)



## Estrategia 10

- [Producto 21](#)



# Estrategia 9

Optimizar la composición de la Junta Directiva mediante la definición de roles, funciones específicas, requisitos, duración de periodos y cantidad de miembros para asegurar representatividad, eficiencia, eficacia y continuidad en la toma de decisiones.

## Producto 17

### *Modificación de la Junta Directiva*

<b>Descripción/alcance:</b>	Reducir el número de miembros de junta para facilitar la toma de decisiones y mejorar la gestión, preliminarmente pasar de 15 miembros a 9.
<b>Indicador asociado:</b>	Modificación de estatutos y reducción en más de 4 la cantidad de miembros de la junta.
<b>Meta temporalizada:</b>	Modificación aprobada en 2026.
<b>Responsable:</b>	Abogado externo experto en gobierno corporativo.

## Producto 18

### *Manual de funciones y roles de la Junta Directiva*

<b>Descripción/alcance:</b>	Documento guía que define responsabilidades de cada miembro, autocontrol y/o medición de desempeño y seguimiento a sus iniciativas presentadas a la Junta, incluyendo perfiles técnicos del contador, revisor fiscal y miembro externo. Dirigido a todos los integrantes de la Junta y la dirección administrativa.
<b>Indicador asociado:</b>	Un documento guía.
<b>Meta temporalizada:</b>	Manual aprobado y publicado en 2026.
<b>Responsable:</b>	Abogado externo.

# Estrategia 9

Optimizar la composición de la Junta Directiva mediante la definición de roles, funciones específicas, requisitos, duración de periodos y cantidad de miembros para asegurar representatividad, eficiencia, eficacia y continuidad en la toma de decisiones.

## Producto 19

### *Duración del periodo del presidente de la Junta Directiva*

**Descripción/alcance:**

La elección del presidente de Junta tendrá una vigencia de 2 años. Se garantizará el acompañamiento al presidente electo a través de la entrega de un informe de gestión, y de por lo menos 2 reuniones con el presidente saliente.

**Indicador asociado:**

Un modelo de documento estándar de informe de entrega de gestión. Dos actas de las dos reuniones entre presidente electo y saliente. Modificación de estatutos con ajuste frente al nuevo periodo de duración.

**Meta temporalizada:**

Documento estándar presentado y aprobado en 2026. Modificación estatutaria aprobada en 2026.

**Responsable:**

Presidente de la Junta de Dirección General. Abogado externo.

## Producto 20

### *Requisitos de postulación a la presidencia de la Junta Directiva*

**Descripción/alcance:**

Documento guía que define responsabilidades de cada miembro, autocontrol y/o medición de desempeño y seguimiento a sus iniciativas presentadas a la Junta, incluyendo perfiles técnicos del contador, revisor fiscal y miembro externo. Dirigido a todos los integrantes de la Junta y la dirección administrativa.

**Indicador asociado:**

Modificación de estatutos. Procedimiento de postulación para la presidencia de la Junta Directiva.

**Meta temporalizada:**

Modificación estatutaria aprobada en 2026.

**Responsable:**

Abogado externo.

# Estrategia 10

Implementar un proceso integral de inducción y acompañamiento para que los nuevos miembros de Junta se adapten de forma rápida y comprendan el rol estratégico de su gestión.

## Producto 21

### *Programa de inducción de nuevos miembros*

<b>Descripción/alcance:</b>	Paquete de inducción estandarizado para cada nuevo miembro para guiar sus primeros meses. Incluye presentación de estatutos, estados financieros, procesos y plan estratégico, entre otros que la persona no conozca a profundidad.
<b>Indicador asociado:</b>	Porcentaje de nuevos miembros que completan la inducción en 3 meses.
<b>Meta temporalizada:</b>	100% de nuevos miembros de 2026 en adelante.
<b>Responsable:</b>	Dirección Ejecutiva. Asesor Externo



# Objetivo 5

Reestructurar la administración de ACAIRE en Unidades Estratégicas de Negocio (UEN), para lograr una gestión más autónoma y orientada a resultados, y así impactar en la sostenibilidad financiera y el desempeño organizacional hacia 2030.

## Estrategia 11

- Producto 22



# Estrategia 11

Definir los aspectos esenciales para la implementación de las UEN tales como: creación, terminación, funciones, líderes, métricas financieras, entre otros aspectos estratégicos con el fin de garantizar su correcto funcionamiento e impacto estratégico.

## Producto 22

### *Manual general para las UEN*

<b>Descripción/alcance:</b>	Documento que define: creación, terminación, objetivos, roles, responsabilidades, balances contables para medir rentabilidad y sostenibilidad, rendición de cuentas, sistemas de incentivos por metas y sus respectivas bonificaciones salariales y/o incentivos especiales, entre otros aspectos. Dirigido a los líderes de las UEN.
<b>Indicador asociado:</b>	Un documento aprobado. Modificación de estatutos si se requiere.
<b>Meta temporalizada:</b>	Manual aprobado antes de diciembre de 2026. Modificación si se requiere aprobada en 2026.
<b>Responsable:</b>	Dirección Ejecutiva. Abogado externo.



# Objetivo 6

## Estrategia 12

- [Producto 23](#)
- [Producto 24](#)
- [Producto 25](#)



## Estrategia 13

- [Producto 26](#)
- [Producto 27](#)



Rediseñar los mecanismos de información financiera y de gestión de ACAIRE, para lograr mayor comprensión y utilidad por parte de asociados y Junta Directiva, y así impactar en la transparencia institucional y la confianza de los grupos de interés hacia 2030.

# Estrategia 12

Diseñar informes sobre resultados financieros ejecutivos, claros y visuales para mejorar la comprensión de asociados y de la Junta.

## Producto 23

### *Presentación de informe financiero*

<b>Descripción/alcance:</b>	Documento visual y simplificado de presentación de estados financieros. Acompañado de una encuesta de satisfacción. Dirigido a la Junta Directiva y asociados.
<b>Indicador asociado:</b>	Porcentaje de Junta Directiva que califican el informe como comprensible.
<b>Meta temporalizada:</b>	80% de las respuestas en las encuestas calificadas como comprensible en 2030.
<b>Responsable:</b>	Dirección ejecutiva. Asesor externo.

## Producto 24

### *Tablero digital de indicadores financieros*

<b>Descripción/alcance:</b>	Plataforma o tablero de libre acceso para los asociados con información actualizada sobre los indicadores financieros claves.
<b>Indicador asociado:</b>	Creación/uso de una plataforma.
<b>Meta temporalizada:</b>	100% de uso desde 2027.
<b>Responsable:</b>	Dirección ejecutiva. Asesor externo.

# Estrategia 12

Diseñar informes sobre resultados financieros ejecutivos, claros y visuales para mejorar la comprensión de asociados y de la Junta.

## Producto 25

### *Informe de retroalimentación y plan de mejora*

**Descripción/alcance:**

Documento consolidado con resultados de las encuestas, brechas identificadas y propuesta de acciones de mejora continua para mayor comprensión de la información financiera.

**Indicador asociado:**

Número de recomendaciones implementadas.

**Meta temporalizada:**

Implementar al menos el 80% de las recomendaciones antes de junio del 2026.

**Responsable:**

Dirección ejecutiva. Área financiera.  
Asesor externo.

# Estrategia 13

Evaluar periódicamente las competencias de los miembros externos, contador y revisor fiscal para asegurar que cuenten con las capacidades técnicas necesarias y así fortalecer la transparencia y la calidad de los informes.

## Producto 26

### *Evaluación bienal de competencias para selección de contador, revisor fiscal y miembro externo*

- Descripción/alcance:** Proceso formal de evaluación de conocimientos y desempeño del contador, revisor fiscal y miembro externo. Incluye la creación de un comité seleccionador de la junta directiva y la aplicación de instrumentos de evaluación y reporte de resultados.
- Indicador asociado:** Porcentaje de evaluaciones aplicadas en el periodo establecido. Modificación de estatutos.
- Meta temporalizada:** 100% de los cargos técnicos evaluados cada 2 años desde 2026. Modificación estatutaria aprobada en 2026.
- Responsable:** Junta Directiva. Dirección Técnica. Abogado externo.

## Producto 27

### *Política de rotación y renovación de contador, revisor fiscal y miembro externo*

- Descripción/alcance:** Documento normativo que define lineamientos para continuidad o reemplazo de cargos técnicos como el contador y el revisor fiscal con base en las evaluaciones de desempeño.
- Indicador asociado:** % de cumplimiento de la política en cada periodo de evaluación.
- Meta temporalizada:** Política aprobada en diciembre de 2026 y aplicada a partir de 2027.
- Responsable:** Junta Directiva.



# SEGUIMIENTO

La matriz de seguimiento contiene un desagregado de los objetivos, las estrategias y los productos. Con un planteamiento inicial y unos hitos de acciones para asegurar el avance de cada uno de ellos. El fin de esta matriz es ser presentada en las Juntas Directivas para analizar el avance en el plan.

## CONTENIDO:

Link a la herramienta de seguimiento





# Matriz de seguimiento

MATRIZ DE SEGUIMIENTO ACABE PLAN ESTRATEGICO																	
OBJETIVO	INDICADOR	DEFINICION	UNIDAD	INDICADOR	DEFINICION	UNIDAD	INDICADOR	DEFINICION	UNIDAD	INDICADOR	DEFINICION	UNIDAD	INDICADOR	DEFINICION	UNIDAD	INDICADOR	DEFINICION
<b>OBJETIVO I</b> Reducir la pobreza en los niveles de pobreza extrema y pobreza moderada, así como mejorar la calidad de vida de la población en general, a través de la promoción de la actividad económica y el empleo, la atención prioritaria a las zonas rurales y la promoción de la agricultura familiar, el fortalecimiento de la actividad agropecuaria y la promoción de la actividad artesanal y del turismo.	Índice de Pobreza Extrema y Moderada	El índice de pobreza extrema y moderada mide el porcentaje de la población que vive en condiciones de pobreza extrema y moderada. Este índice se calcula a partir de los datos de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (censo) y se expresa en porcentaje.	Población	<b>Producto 1</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 2</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 3</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 4</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 5</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 6</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 7</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 8</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 9</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
				<b>Producto 10</b> Promover el desarrollo de pequeños productores agropecuarios, artesanales y comerciales, a través de la implementación de programas de apoyo técnico y financiero.	Número de beneficiarios de programas de apoyo técnico y financiero.	Promoción Agropecuaria y Artesanal	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026



**¡Gracias!**  
**2025-2030**

**PLAN ESTRATÉGICO  
ACAIRE  
2025-2030**