DEPARTAMENTO DE RISARALDA

REUNIÓN CON EL ICA PARA PARA EL ACOMPAÑANMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO

ACTA No. 01

ACTA DE REUNIÓN INTERINSTITUCIONAL

Fecha: 13 de mayo de 2025

Lugar: Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) – Seccional Risaralda

Entidades participantes: Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) – Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad Departamental

Tema tratado: Articulación interinstitucional para la internacionalización de empresas agropecuarias y agroindustriales

En la fecha mencionada, se llevó a cabo una reunión con el equipo directivo del ICA Risaralda, con el objetivo de identificar oportunidades de articulación institucional que permitan fortalecer la capacidad exportadora del sector agropecuario y agroindustrial del departamento.

Aspectos tratados:

1. **Importancia del ICA para el desarrollo del agro nacional**

Se reconoció el papel fundamental que cumple el ICA en la regulación y acompañamiento técnico de la producción agrícola y pecuaria en Colombia, garantizando el cumplimiento de normativas sanitarias y fitosanitarias, tanto a nivel nacional como internacional.

2. **Competencias diferenciadas entre ICA e INVIMA**

Se aclaró que cuando un producto agropecuario sufre procesos de transformación o industrialización, pasa a ser competencia del INVIMA. Mientras que el ICA cubre productos en estado primario, como frutas frescas, animales vivos y cultivos.

3. **División interna del ICA**

Se explicó que el instituto cuenta con dos áreas principales: agrícola (fitosanitaria) y pecuaria (zoosanitaria), cada una con sus propios protocolos, requerimientos y líneas de acción.

4. **Comercialización nacional e internacional**

Se hizo énfasis en que el cumplimiento de los requerimientos del ICA no solo es clave para exportar, sino que es un requisito para la comercialización nacional formal, lo cual impacta directamente en la competitividad del sector. Asimismo, se mencionó que los productos

pecuarios exportables en la actualidad se centran principalmente en ganado en pie y pescados como la tilapia.

5. Problemáticas del productor rural

Se discutieron los costos, limitaciones técnicas y logísticas que enfrentan los pequeños productores para acceder a certificaciones sanitarias, cumplir con los protocolos de calidad y participar en mercados externos. Se destacó la necesidad de mayor acompañamiento técnico por parte de las instituciones.

6. Restricciones sanitarias y casos particulares

Se mencionó el caso de la guanábana, como ejemplo de producto con restricciones sanitarias importantes en mercados internacionales, lo cual impone retos específicos para su exportación.

7. Capacitación y participación en ferias internacionales

Se propuso diseñar capacitaciones para municipios en temas sanitarios y fitosanitarios, enfocadas en productos de la canasta exportadora como café, flores, frutas y hortalizas. Se resaltó la importancia de los registros, la certificación ICA, y la trazabilidad exigida en destinos como Europa.

8. Plataforma y protocolos para exportadores

Se socializó el proceso de registro en la plataforma del ICA para exportadores y se explicó la necesidad de implementar planes de trabajo en los casos en que los mercados de destino, como Estados Unidos, lo exigen.

9. Acompañamiento técnico y articulación regional

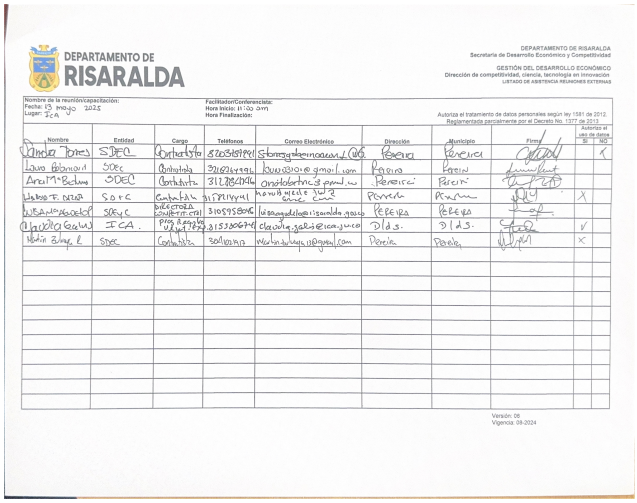
Se propuso que el ICA participe activamente en las mesas de internacionalización lideradas por la Gobernación, y se acordó la posibilidad de realizar avanzadas a municipios, para brindar asesoría personalizada según el tipo de producto, territorio y necesidades locales.

10. Canasta exportadora y mapeo territorial

Se identificó la necesidad de realizar un mapeo de la canasta exportadora del departamento, para determinar qué productores podrían beneficiarse del acompañamiento del ICA, en qué medida y en qué aspectos específicos.

Compromisos adquiridos:

- **Gobernación de Risaralda:**
  - Realizar invitación formal al ICA para integrar las mesas de internacionalización.
  - Coordinar el mapeo territorial de la canasta exportadora con enfoque agropecuario y agroindustrial.
- **ICA:**
  - Estudiar la posibilidad de acompañar procesos de certificación y asistencia técnica en municipios seleccionados.
  - Definir puntos de contacto para la articulación institucional en capacitaciones y asesoría técnica conjunta.



DEPARTAMENTO DE RISARALDA

DEPARTAMENTO DE RISARALDA
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad
GESTIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO
Dirección de competitividad, ciencia, tecnología en innovación
LISTADO DE ASISTENCIA REUNIONES EXTERNAS

Nombre de la reunión/capacitación:
Fecha: 15 mayo 2025
Lugar: ICA
Facilitador/Conferencista:
Hora Inicio: 11:00 am
Hora Finalización:

Autoriza el tratamiento de datos personales según ley 1581 de 2012. Reglamentada parcialmente por el Decreto No. 1377 de 2013.

Nombre	Entidad	Cargo	Teléfonos	Correo Electrónico	Dirección	Municipio	Firma	Autoriza el uso de datos SI	Autoriza el uso de datos NO
Olmedo Torres	SDEC	Contratista	3205819991	Storresgaleano@gmail.com	Pereira	Pereira			X
Laura Echeverri	SDEC	Contratista	3168269981	lauraecheverri0@gmail.com	Pereira	Pereira			
Ana M. Betancur	SDEC	Contratista	3122862476	anabetancurcs@gmail.com	Pereira	Pereira			
Isabel F. Mejía	Sdec	Contratista	3137119441	mejia.mejia.isabel@gmail.com	Pereira	Pereira		X	
Juan Andrés Acosta	SDEC	DIRECTORA CONVENTIONAL	3109958046	juanandres@risaralda.gov.co	PEREIRA	PEREIRA			
Angélica Gaviria	ICA	PAS Apoyo Logístico	3153206744	claudia.garcia@ica.gov.co	Dias.	Dias.		V	
Martín Zuluaga R.	Sdec	Contratista	3017009429	martinzuluaga1@gmail.com	Pereira	Pereira		X	

Versión: 06
Vigencia: 08-2024



Elaboró:

Martín Zuluaga Reyes
Contratista

Versión:
Vigencia: 08-2024

DEPARTAMENTO DE
RISARALDA

DEPARTAMENTO DE RISARALDA
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

GESTIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO
Dirección de competitividad, ciencia, tecnología en innovación
LISTADO DE ASISTENCIA REUNIONES EXTERNAS

Nombre de la reunión/capacitación: Reunion ICA Para Fortalecimiento del Agro
Fecha: 13 mayo 2025
Lugar: ICA

Facilitador/Conferencista: ICA-SDEC
Hora Inicio: 11:00 am
Hora Finalización: 2:00 PM

Autoriza el tratamiento de datos personales según ley 1581 de 2012.
Reglamentada parcialmente por el Decreto No. 1377 de 2013

Nombre	Entidad	Cargo	Teléfonos	Correo Electrónico	Dirección	Municipio	Firma	Autorizo el uso de datos SI	Autorizo el uso de datos NO
Sandra Torres	SDEC	Contratista	3203157991	Storresgobernacion1@g6.	Pereira	Pereira			X
Laura Betancourt	SDEC	Contratista	3210764996	laura0310i@gmail.com	Pereira	Pereira			
Ana M.ª Bedoya	SDEC	Contratista	3128864746	anitabetnc3@gmail.co	Pereira	Pereira			
Harold F. Ortiz	SDEC	Contratista	3178214941	haroldgarcia1w2 gmail.com	Pereira	Pereira		X	
Luisa M. Agudelo	SDEyC	DIRECTORA COMPETIT. CTEI	3105958046	luisa.agudelo@risaralda.gov.co	PEREIRA	PEREIRA			
Claudia Galvis	ICA.	Prog Regional Vigil. Exp.	3155806744	claudia.galvis@ica.gov.co	Dlds.	Dlds.		V	
Martin Zuluaga L	SDEC	Contratista	3041021917	martinzuluaga13@gmail.com	Pereira	Pereira		X	



DEPARTAMENTO DE RISARALDA

ASESORÍA SANITARIA PARA EMPRESAS DE LA CANASTA EXPORTADORA
ACTA No. 01

ACTA DE REUNIÓN INTERINSTITUCIONAL

Fecha: 14 de mayo de 2025

Lugar: Reunión virtual con el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)

Entidades participantes: INVIMA – Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad Departamental

Tema tratado: Requisitos sanitarios para comercialización nacional e internacional y acompañamiento del INVIMA al programa "Canasta Exportadora"

En el marco del fortalecimiento del programa Canasta Exportadora, se sostuvo una reunión con delegados del INVIMA para discutir los requisitos de certificación sanitaria exigidos para la producción y comercialización de alimentos, así como las posibilidades de capacitación y acompañamiento técnico para las empresas beneficiarias del programa.

Propósito de la reunión:

Discutir los requisitos de certificación del INVIMA y definir mecanismos de apoyo institucional para las empresas agroindustriales y alimentarias incluidas en la estrategia Canasta Exportadora.

Puntos tratados:

1. Importancia de la certificación INVIMA

- Se reiteró que la certificación INVIMA es obligatoria tanto para la venta nacional como para la exportación de alimentos procesados, y que los requisitos varían según el tipo de producto y su nivel de riesgo sanitario.
- Se explicaron las tres autorizaciones posibles según el producto:

- Notificación sanitaria (riesgo bajo)
- Permiso sanitario (riesgo medio)
- Registro sanitario (riesgo alto)

2. Normatividad base: Resolución 2674 de 2013

- Todas las empresas que elaboran, envasan, almacenan o distribuyen alimentos deben cumplir con los requisitos establecidos en la Resolución 2674 antes de solicitar certificaciones.
- Se mencionó que el concepto sanitario de las instalaciones es un proceso independiente del registro del producto.
- Las instalaciones deben estar separadas de zonas habitacionales, contar con áreas delimitadas para la producción y cumplir con condiciones básicas de higiene.

3. Diferenciación entre productos primarios y transformados

- Se aclaró que los productos primarios son competencia del ICA, mientras que los procesados o transformados son regulados por el INVIMA.
- Para productos de frontera, como jugos, mermeladas o pulpas, se requiere revisión detallada para definir si aplica solo ICA, o también INVIMA.

4. Certificación para exportación

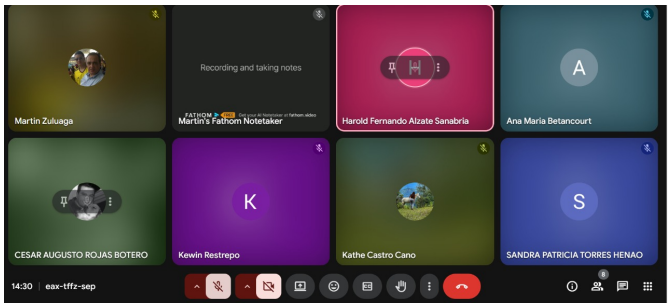
- Aunque el registro INVIMA es un requisito base, cada país de destino puede exigir requisitos adicionales, como inspecciones específicas o sistemas de gestión de inocuidad.
- Se destacó la importancia del sistema HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) como un estándar clave para exportaciones.
- Las empresas deben investigar los requerimientos específicos de los países a los que desean exportar.

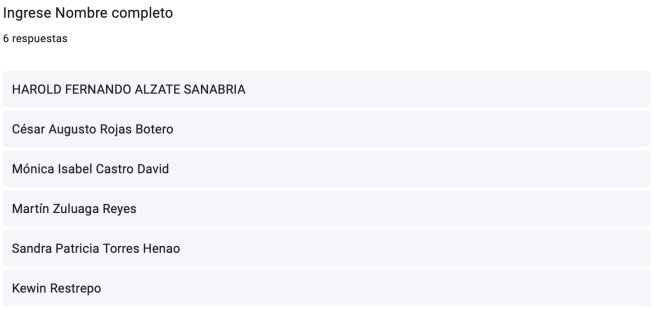
5. Apoyo ofrecido por el INVIMA

- El INVIMA ofreció realizar una capacitación virtual general para todas las empresas del programa, enfocada en los requisitos mínimos de certificación.
- Se planteó la posibilidad de organizar sesiones específicas posteriores, dirigidas a sectores concretos o empresas más avanzadas.
- Se mencionó que las microempresas pueden acceder a certificaciones gratuitas, siempre y cuando cumplan con los requisitos normativos.

Próximos pasos acordados:

- La Secretaría de Desarrollo Económico categorizará a las empresas según tipo de producto y nivel de preparación técnica.
- Se enviará una solicitud formal por correo electrónico al INVIMA para agendar la capacitación virtual, incluyendo número de empresas y municipios involucrados.
- Se organizará una capacitación virtual abierta para empresas de los 14 municipios que hacen parte del Departamento.
- El INVIMA se comprometió a enviar una presentación oficial con los requisitos básicos y el paso a paso del proceso de certificación.
- Se evaluará la necesidad de sesiones de seguimiento temático para acompañar a empresas interesadas en mercados internacionales con mayores exigencias regulatorias.

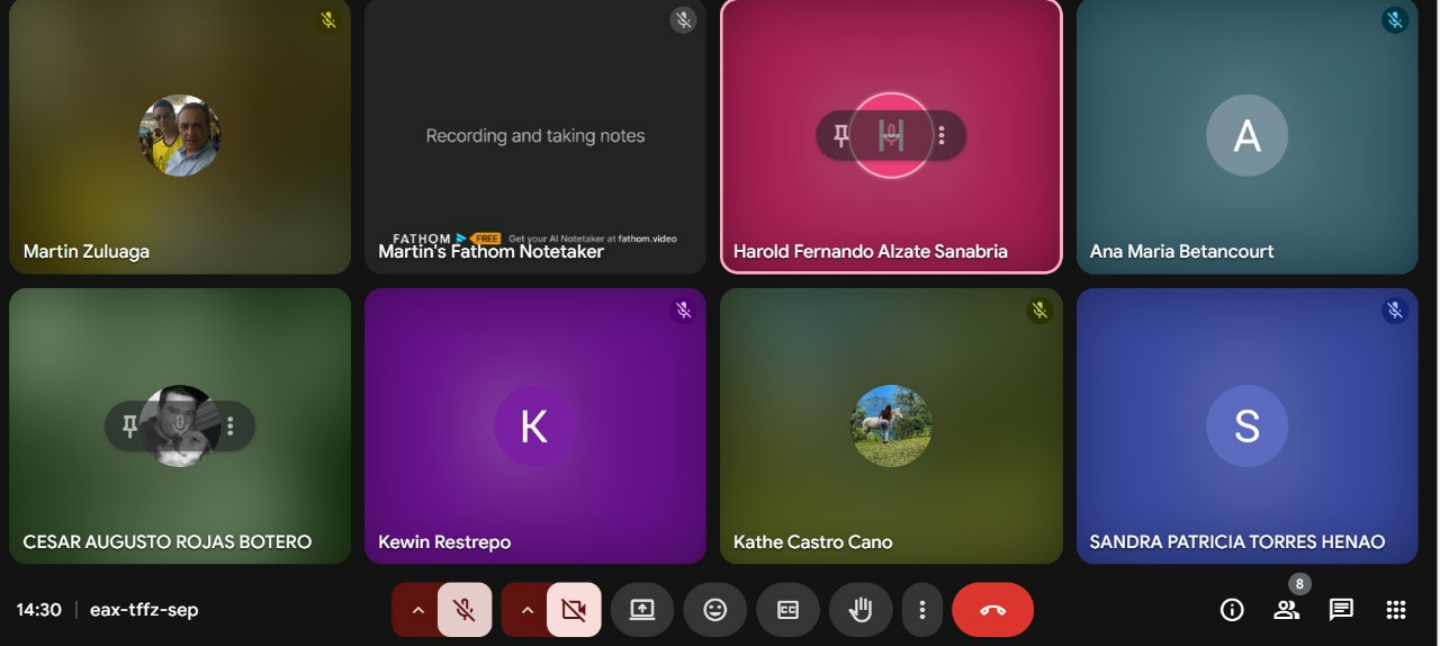




Elaboró:

Martín Zuluaga Reyes
Contratista

Versión:
Vigencia: 08-2024


Martin Zuluaga
Recording and taking notes
FATHOM FREE Get your AI Notetaker at fathom.video
Martin's Fathom Notetaker
Harold Fernando Alzate Sanabria
A
Ana Maria Betancourt
CESAR AUGUSTO ROJAS BOTERO
K
Kewin Restrepo
Kathe Castro Cano
S
SANDRA PATRICIA TORRES HENAO
14:30 | eax-tffz-sep
8

INFORME DE SEGUIMIENTO A PLANES EXPORTADORES UNIVERSIDAD CATÓLICA DE PEREIRA

Universidad Católica de Pereira – Programa de Negocios Internacionales
Entrega final – Segundo semestre 2024

1. Objetivo del Programa

Este informe tiene como finalidad documentar y hacer seguimiento a la entrega final de los planes exportadores desarrollados por los estudiantes del programa de Negocios Internacionales de la Universidad Católica de Pereira, como parte de un ejercicio académico práctico articulado con empresas reales del departamento de Risaralda. La actividad consistió en brindar acompañamiento técnico a seis unidades productivas locales mediante la formulación de planes de internacionalización ajustados a las características y necesidades de cada organización.

Este proceso buscó fortalecer las capacidades exportadoras de las empresas beneficiadas, fomentar el vínculo universidad-empresa y generar un espacio de aplicación del conocimiento por parte de los estudiantes en escenarios reales del entorno económico regional.

2. Presentación de Resultados

Como cierre de este proceso formativo, el día 23 de abril de 2025 se llevó a cabo una presentación presencial en la Universidad Católica de Pereira, donde los estudiantes socializaron los planes exportadores elaborados para cada una de las empresas asignadas. Este espacio contó con la participación de empresarios, docentes, representantes institucionales y otros actores del ecosistema regional de internacionalización. La jornada permitió validar la pertinencia de los planes, recoger retroalimentación directa de los empresarios y fortalecer el proceso de articulación académica con el sector productivo.

3. Empresas Participantes y Enfoque Estratégico

Las seis empresas beneficiadas pertenecen a sectores diversos como marroquinería, cosmética, bisutería, alimentos y café especial. Cada plan fue diseñado de manera individual, luego de un diagnóstico organizacional, estudio de

mercado, análisis logístico y estructuración de una propuesta estratégica de exportación adaptada a la realidad de cada emprendimiento.

La empresa Angela Toro Marroquinería, dedicada a la producción de bolsos en eco-cuero a partir de materiales reciclados, proyectó su entrada al mercado francés, identificando oportunidades en ciudades como París y Lyon. La estrategia contempló canales digitales, exportación por e-commerce y posicionamiento de marca mediante su enfoque en sostenibilidad y empoderamiento femenino.

Bendita Querida, marca pereirana de bisutería artesanal, centró su estrategia en el mercado europeo, específicamente Italia. El plan propuso una estrategia de entrada directa mediante participación en ferias, alianzas con distribuidores y el fortalecimiento del branding asociado a la moda sostenible y el diseño exclusivo.

Café La Elda 1941 desarrolló un plan exportador enfocado en Estados Unidos, aprovechando su propuesta de valor centrada en la tradición cafetera y productos derivados del café (galletas, arequipe, choco coffee). El plan priorizó el ingreso por canales gourmet y cafés de especialidad en ciudades como Los Ángeles, apoyado en marketing digital y degustaciones presenciales.

La empresa ECOBELL, fabricante de productos capilares naturales, orientó su estrategia a mercados latinoamericanos como México y Chile. La propuesta se centró en aprovechar la tendencia creciente hacia productos orgánicos y libres de químicos agresivos, con énfasis en certificaciones, distribución local y marketing de influencia.

Katlar, marca de lencería femenina, propuso una estrategia de internacionalización hacia Ecuador, basada en una entrada indirecta mediante distribuidores y plataformas virtuales. El análisis incluyó un estudio detallado de la competencia, precios de referencia y preferencias culturales, con recomendaciones para la adecuación del portafolio.

Finalmente, Wise Experience Coffee propuso un modelo híbrido que combina la exportación de café especial con el desarrollo de experiencias turísticas. Su mercado objetivo fue Alemania, país con alta apreciación por el café de origen, y se sugirió fortalecer el relato de marca centrado en la cultura cafetera, el agroturismo y la sostenibilidad.

4. Avances y Fortalezas Identificadas

El proceso evidenció un alto compromiso por parte de los estudiantes y docentes asesores, así como una buena disposición de las empresas beneficiadas para compartir información clave. Los planes desarrollados presentan:

- Diagnósticos empresariales estructurados.
- Estudios de mercado y análisis de competencia.
- Proyecciones financieras con indicadores clave.
- Estrategias claras en logística, marketing internacional y canales de entrada.
- Identificación de normativas técnicas y requisitos aduaneros.

Además, se logró un valioso ejercicio de articulación entre la academia y el sector productivo, en el que los estudiantes aplicaron metodologías de análisis reales, fortaleciendo su perfil profesional.

5. Retos y Áreas de Mejora

Entre los desafíos identificados se destacan:

- Algunas empresas requieren mayor consolidación administrativa para ejecutar procesos de exportación.
- Es necesario continuar fortaleciendo el conocimiento en trámites internacionales, logística y adaptación de producto.
- En varios planes se recomienda mejorar el componente financiero, especialmente en flujos de caja y costos logísticos.
- Se sugiere acompañamiento técnico externo para implementar los planes, dado que algunas recomendaciones requieren inversiones o cambios estructurales.

6. Recomendaciones para Seguimiento

1. Establecer un cronograma de seguimiento a seis y doce meses por parte de la universidad y/o aliados institucionales.
2. Incluir a las empresas en programas de formación como Fábricas de Internacionalización o Rutas de Exportación.
3. Socializar los resultados con entidades como la Cámara de Comercio, ProColombia y la Gobernación de Risaralda.
4. Generar espacios de mentoría entre egresados del programa y empresarios beneficiados.
5. Fortalecer el componente digital en todas las empresas, facilitando así el acceso a mercados por canales electrónicos.

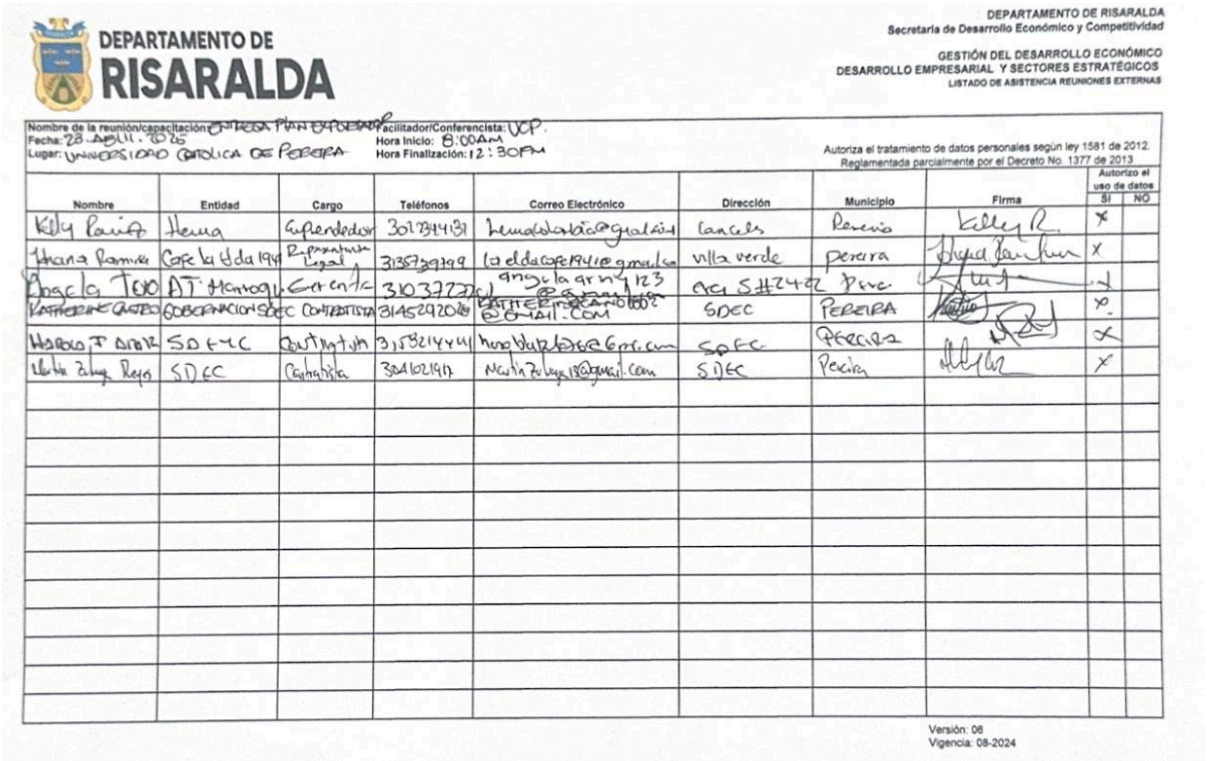
7. Conclusión

La formulación de planes exportadores por parte de los estudiantes de la Universidad Católica de Pereira representa un ejercicio exitoso de formación aplicada, que va más allá de lo académico y se convierte en un aporte directo al desarrollo económico regional. Las empresas participantes recibieron herramientas

reales y accionables para iniciar o fortalecer su proceso de internacionalización, y los estudiantes adquirieron experiencia en análisis, diagnóstico y diseño estratégico, trabajando con información real y en contacto directo con el tejido empresarial local. **ANEXO 3.1**

La jornada de presentación realizada el 23 de abril fue un componente clave en el cierre de este proceso, al permitir que los actores involucrados validaran la pertinencia de los planes, identificarán oportunidades de articulación y proyectaran acciones conjuntas. Este tipo de ejercicios consolida la pertinencia del programa de Negocios Internacionales y reafirma el rol de la universidad como articuladora de conocimiento con impacto. Asimismo, se convierte en un modelo replicable para futuras cohortes, con potencial de escalarse a más empresas del Eje Cafetero.

Para que estos esfuerzos se traduzcan en resultados sostenibles, es indispensable contar con el apoyo continuo de instituciones públicas y privadas que puedan acompañar la implementación de los planes, fomentar el acceso a ferias y ruedas de negocio, y brindar orientación financiera y técnica a las empresas que hoy se proyectan con visión exportadora.



DEPARTAMENTO DE RISARALDA
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

GESTIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO
DESARROLLO EMPRESARIAL Y SECTORES ESTRATÉGICOS
LISTADO DE ASISTENCIA REUNIONES EXTERNAS

Nombre de la reunión/capacitación: ENTREGA PLAN EXPORTADOR
Fecha: 23 ABRIL 2026
Lugar: UNIVERSIDAD CATOLICA DE PEREIRA
Facilitador/Conferencista: UCP
Hora Inicio: 8:00AM
Hora Finalización: 12:30PM

Autoriza el tratamiento de datos personales según ley 1581 de 2012. Reglamentada parcialmente por el Decreto No. 1377 de 2013

Nombre	Entidad	Cargo	Teléfonos	Correo Electrónico	Dirección	Municipio	Firma	Autorizo el uso de datos SI	Autorizo el uso de datos NO
Kelly Pauta	Hema	Supervisor	3013744131	hemalabtabio@gmail.com	Cancels	Pereira		X	
Viviana Ramirez	Cafe la Yida 1947	Representante Legal	3135739799	la eldacafe1947@gmail.com	villa verde	pereira		X	
Angela Tobon	AT Mentoring	Gerente	3103777761	angelagrm123@gmail.com	Cra 5 #24-42	Pereira		X	
KATHERINE CASTRO	GOBERNACION SDEC COMPETITIVIDAD		3145297026	KATTERINECASTRO100@GMAIL.COM	SDEC	PEREIRA		X	
HAROLD FABIAN	SDEC	CONTRATISTA	3158214441	HAROLDFABIAN@GMAIL.COM	SDEC	PEREIRA		X	
Martha Zuluaga Rojas	SDEC	Contratista	3041621917	Martinzuluaga18@gmail.com	SDEC	Pereira		X	

Versión: 06
Vigencia: 08-2024



Elaboró:

Katherine Castro Cano
Contratista

Gobernación de Risaralda. NIT. 891 480 085-7
Calle 19 No 13 - 17 Pereira- Risaralda
PBX. +(57) (606) 3398300 - 01 8000 916 078
contactenos@risaralda.gov.co - www.risaralda.gov.co