
	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 1 de 23

GOBERNACIÓN DEL QUINDÍO					
SECRETARÍA PRIVADA					
DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA DE EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD					
ACTA NÚMERO:		62			
FECHA:	08/05/2026	HORA DE INICIO:	9:00 a.m.	HORA DE FINALIZACIÓN:	12:00 p.m
LUGAR:	Sala de juntas de la secretaria del interior				
ANEXA LISTADO DE ASISTENCIA		SI X		NO	
OBJETIVO DE LA REUNIÓN: Reactivar el Comité de Internacionalización del Quindío, socializar el panorama exportador del departamento, presentar los antecedentes del Plan de Internacionalización y la Ruta de Internacionalización Productiva aprobada en el marco de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación del Quindío, así como construir una propuesta de plan de acción articulado entre las entidades participantes, orientado al fortalecimiento de la promoción de exportaciones, la cooperación internacional, la atracción de inversión, la diplomacia comercial y el posicionamiento internacional del departamento.					


ASISTENTES A LA REUNIÓN			
Nº	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA QUE REPRESENTA
1	Cesar Suarez Cardona	Director Escuela	Universidad Alexander Von Humboldt
2	Ana María Heredia R.	Directora ORI UGC	Universidad La Gran Colombia
3	Jefferson Daniel Enríquez G.	Profesional	Universidad La Gran Colombia
4	Nicolás Carrillo Z.	Asesor	Invest in Armenia
5	Paola Giraldo	Asesor	ProColombia
6	Lina María Duque O.	Contratista	Gobernación del Quindío
7	Fernanda Zamora	Directora Administrativa	Quindío Zona Franca
8	Juan Esteban Miranda C.	Contratista	Secretaría de Turismo, Industria y Comercio
9	Juan David Villamil	Director	Secretaría de Turismo, Industria y Comercio
10	Carlos Andrés Quintano	Director Casa Delegada	Gobernación del Quindío
11	Norma Violeth Plazas Silva	Contratista	Secretaría Privada
12	Diana Marcela Grisales	Directora Administrativa de Emprendimiento y Competitividad	Secretaría Privada

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 2 de 23

13	Brandon Restrepo G.	Contratista	Secretaría Privada
14	Cristian Camilo Ossa	Contratista	Secretaría Privada
15	Jesús David Bautista G.	Contratista	Secretaría Privada
16	Manuela de Iceo Avila Fonseca	Profesional	Universidad del Quindío
17	Jovanny Villegas C.	Secretarío Técnica CRCIQ	Cámara de comercio del Quindío

AGENDA DEL DÍA		
ITEM	TEMA	RESPONSABLE DEL TEMA
1	Bienvenida, verificación de asistencia y presentación de los participantes.	Secretaría Privada / Secretaría Técnica CRCIQ
2	Contextualización sobre el origen, antecedentes y necesidad de reactivación del Comité de Internacionalización del Quindío.	Secretaría Técnica CRCIQ
3	Presentación del panorama exportador del Quindío y principales retos de diversificación.	Secretaría Técnica CRCIQ / ProColombia
4	Socialización del Plan de Internacionalización del Quindío y de la Ruta de Internacionalización Productiva.	Secretaría Técnica CRCIQ
5	Revisión de componentes de la estrategia: formación, adecuación empresarial, promoción comercial, financiamiento y semillero de internacionalización.	Secretaría Técnica CRCIQ / ProColombia / Entidades participantes
6	Articulación institucional con embajadas, cooperación internacional, cámaras binacionales, Casa Delegada y universidades.	Casa Delegada / Universidades / Ministerio de Comercio / ProColombia
7	Construcción de propuesta de plan de acción y revisión de aportes institucionales.	Todos los asistentes
8	Proposiciones, varios y definición de compromisos.	Todos los asistentes
9	Cierre de la reunión.	Secretaría Técnica CRCIQ / Secretaría Privada

DESARROLLO TEMATICO
Bienvenida, apertura y presentación de los participantes <p>En la fecha indicada se desarrolló la reunión de la Mesa de Internacionalización del Quindío, convocada con el propósito de reactivar el Comité de Internacionalización del departamento y avanzar en la consolidación de una ruta de trabajo conjunta entre las instituciones que, desde sus competencias, desarrollan acciones relacionadas con cooperación internacional, atracción de</p>

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 3 de 23

inversión extranjera directa, movilidad académica, marketing territorial, promoción de exportaciones y relacionamiento internacional.

La sesión contó con participación de representantes de la Gobernación del Quindío, Secretaría Privada, Dirección Administrativa de Emprendimiento y Competitividad, Secretaría de Turismo, Industria y Comercio, ProColombia, Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, Universidad La Gran Colombia, Universidad del Quindío, Quindío Zona Franca, Invest in Armenia, Casa Delegada y demás actores vinculados al proceso de internacionalización del departamento.

Al inicio de la reunión se realizó la verificación de asistencia y una ronda de presentación de los participantes, con el fin de identificar las entidades presentes, los cargos de los delegados y el rol que cada institución puede desempeñar en el fortalecimiento de la agenda departamental de internacionalización. Se resaltó que el espacio no se limita únicamente a la promoción de exportaciones, sino que busca ordenar una visión más amplia de internacionalización, en la cual confluyan diferentes capacidades institucionales.


Durante la apertura se indicó que la reunión respondía a la necesidad de reactivar formalmente el Comité de Internacionalización del Quindío, entendiendo que el departamento cuenta con múltiples iniciativas dispersas en materia internacional, pero requiere consolidar un espacio de gobernanza que permita articularlas, hacer seguimiento, definir responsables y generar resultados verificables en materia de competitividad.

Contextualización sobre el origen y antecedentes del Comité de Internacionalización

La Secretaría Técnica de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación del Quindío realizó una contextualización sobre los antecedentes del Comité de Internacionalización. Se explicó que el proceso tiene origen en el año 2021, cuando la Gobernación del Quindío, la Alcaldía de Armenia y la Universidad del Quindío suscribieron un convenio de asociación orientado a la formulación del Plan de Internacionalización del departamento.

Como resultado de ese ejercicio se definieron líneas de trabajo y se identificaron actores estratégicos para impulsar la internacionalización territorial. Posteriormente, en el año 2022, el Gobierno Nacional avanzó en la Misión de Internacionalización, la cual planteó la necesidad de territorializar las estrategias nacionales y promover la conformación de comités departamentales de internacionalización.

En ese contexto, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación del Quindío asumió el liderazgo para impulsar la conformación del comité departamental, inicialmente con participación de entidades como la Gobernación del Quindío, Alcaldía de Armenia, Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, Zona Franca, ProColombia, Invest in Armenia y Universidad del Quindío. También se planteó

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 4 de 23

la posibilidad de vincular actores gremiales, empresarios exportadores y otras entidades que pudieran aportar a la estrategia.

Se explicó que, si bien durante los años anteriores se realizaron ejercicios, reuniones y diagnósticos alrededor del tema, no se logró consolidar una estrategia operativa suficientemente articulada. Por ello, la reactivación del comité se plantea como una necesidad institucional para dar cumplimiento al Plan de Internacionalización, avanzar en la implementación de la Ruta de Internacionalización Productiva y fortalecer la gobernanza de la internacionalización en el departamento.

La Secretaría Técnica precisó que distintas entidades ya realizan acciones de internacionalización desde sus competencias. La Casa Delegada adelanta gestiones de cooperación y relacionamiento diplomático; las universidades impulsan movilidad internacional, convenios y diplomacia académica; Invest in Armenia trabaja en atracción de inversión; ProColombia acompaña la promoción de exportaciones; la Cámara de Comercio apoya procesos empresariales; y la Gobernación desarrolla acciones de articulación institucional. Sin embargo, se señaló que el reto está en lograr que esas acciones respondan a una estrategia departamental común, con objetivos compartidos, seguimiento y resultados medibles.

Visión integral de la internacionalización del departamento


Durante la sesión se explicó que una estrategia departamental de internacionalización debe comprender, como mínimo, cinco componentes principales:

1. Cooperación internacional.
2. Atracción de inversión extranjera directa.
3. Marketing territorial.
4. Movilidad internacional.
5. Promoción de exportaciones.

Se indicó que en cooperación internacional existen avances importantes liderados por la Casa Delegada y apoyados por instituciones como la Universidad del Quindío, especialmente a través de ejercicios de diplomacia pública, relacionamiento con embajadas y acercamientos con organismos internacionales.

En materia de atracción de inversión extranjera directa, se resaltó el papel de Invest in Armenia y los resultados alcanzados en la gestión de empresas, oportunidades de empleo y capital de inversión para el departamento. Se mencionó que esta línea ha tenido avances tangibles y representa una de las áreas donde el Quindío ya cuenta con experiencia institucional acumulada.

Frente al marketing territorial, se destacó el trabajo que realizan entidades como Quindío Convention Bureau, la Secretaría de Turismo, la Cámara de Comercio, gremios del sector y otras instituciones en

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 5 de 23

la promoción del destino, el turismo de eventos, el turismo de naturaleza, el turismo deportivo y otros segmentos estratégicos para el posicionamiento del departamento.

En movilidad internacional, se reconoció el papel de las universidades, las cuales cuentan con aliados académicos, convenios, intercambios estudiantiles y programas de relacionamiento internacional que contribuyen a proyectar al Quindío en escenarios externos.

No obstante, se señaló que la promoción de exportaciones es el componente más débil de la estrategia departamental. Si bien ProColombia desarrolla un trabajo constante y especializado, se aclaró que esta entidad no puede asumir de manera aislada toda la responsabilidad de estructurar una estrategia exportadora territorial. Por esta razón, se planteó la necesidad de articular esfuerzos institucionales para fortalecer la base empresarial exportadora, preparar empresas, apoyar su adecuación y facilitar su acceso a mercados internacionales.

Panorama exportador del Quindío


La Secretaría Técnica presentó un análisis del comportamiento exportador del departamento, explicando que el Quindío ha mantenido históricamente un nivel de exportaciones relativamente estable, con un pico atípico en el año 2022 asociado al incremento del precio internacional del café, al acopio de grandes volúmenes y al registro de operaciones de exportación desde el territorio por parte de empresas transformadoras.

Se explicó que, al excluir el comportamiento excepcional de 2022, las exportaciones del departamento tienden a ubicarse en un rango aproximado entre 270 y 286 millones de dólares anuales, evidenciando que el Quindío requiere aumentar la dinámica exportadora y diversificar tanto los productos como los destinos internacionales.

Durante la exposición se hizo énfasis en la diferencia entre las exportaciones registradas desde el departamento y las exportaciones realizadas por empresas efectivamente registradas en el Quindío. Se indicó que una parte importante de las exportaciones puede ser realizada por empresas con registro en otros departamentos, lo cual reduce la participación directa del tejido empresarial local en el comportamiento exportador total.

También se explicó que el departamento ha logrado llegar a un número significativo de países, pero que la mayor parte del valor exportado se concentra en pocos destinos. Se indicó que los principales socios comerciales incluyen países como Estados Unidos, Japón, Canadá, Alemania y China, entre otros. No obstante, se resaltó que cerca del 80 % de las exportaciones se concentra en un grupo reducido de mercados, mientras que el resto corresponde a operaciones de menor escala.

Frente a la composición de la canasta exportadora, se señaló que la agroindustria concentra la mayor parte de las exportaciones del Quindío, con una participación predominante del café, especialmente café verde. Se indicó que esta concentración representa una vulnerabilidad, debido a que las

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 6 de 23

variaciones en el precio internacional del café afectan de manera directa el valor total exportado por el departamento.

Así mismo, se explicó que aunque el departamento ha aumentado el número de posiciones arancelarias exportadas, la mayoría del valor sigue concentrado en pocos productos. Por ello, se planteó la necesidad de avanzar hacia una diversificación de la canasta exportadora, revisando sectores con potencial como cafés especiales, frutas procesadas, aguacate, lima Tahití, snacks, sistema moda, metalmecánica, químicos y ciencias para la vida.

Identificación de empresas con potencial exportador

Uno de los puntos centrales de la reunión fue la discusión sobre la necesidad de focalizar los esfuerzos institucionales en empresas que realmente tengan condiciones para avanzar hacia procesos de exportación. Se aclaró que el propósito no es convertir masivamente a miles de empresas en exportadoras, sino identificar un grupo concreto de unidades productivas con capacidad real o potencial para acceder a mercados internacionales.


Se explicó que, a partir de la base empresarial de la Cámara de Comercio, se han aplicado filtros como personería jurídica, activos superiores a determinados montos y actividad económica relacionada con comercio exterior. Con base en estos criterios se identificó un universo aproximado de empresas potencialmente exportadoras, dentro del cual algunas ya han realizado operaciones de exportación y otras podrían ser preparadas mediante acompañamiento institucional.

Durante la discusión se resaltó que el proceso exportador requiere voluntad empresarial, capacidad productiva, cumplimiento de requisitos técnicos, calidad, certificaciones, preparación comercial, conocimiento de costos, empaque, etiquetado, cumplimiento normativo y capacidad de negociación. Por ello, se insistió en que las acciones del comité deben estar orientadas a apoyar empresas con compromiso real y disposición para avanzar, evitando esfuerzos dispersos o convocatorias masivas que no generen resultados.

ProColombia enfatizó que muchas empresas requieren acompañamiento permanente, pero que también es fundamental que el empresario tenga interés, disciplina y capacidad para asumir los procesos de preparación. Se mencionó que existen casos de empresas que han logrado avances importantes gracias al acompañamiento institucional, la participación en programas de formación y la disposición para mejorar sus productos, etiquetas, presentaciones y estrategias comerciales.

Articulación con municipios, alcaldías y clústeres

Durante la sesión se discutió la importancia de vincular a los municipios en el proceso de internacionalización, especialmente en aquellos casos donde existan empresas, productores o asociaciones con potencial exportador. Se planteó que las alcaldías podrían apoyar a empresas

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 7 de 23

ubicadas en sus territorios, por ejemplo, mediante recursos para participación en ferias, transporte, registros, alojamientos o actividades de promoción comercial.

Se aclaró que los municipios no necesariamente deben participar en todas las discusiones técnicas del comité, pero sí pueden ser aliados estratégicos cuando se identifiquen empresas con potencial en sus territorios. En ese sentido, se propuso avanzar primero en la identificación de empresas, productos y capacidades, para luego convocar a los municipios de manera focalizada según las oportunidades detectadas.

También se discutió el papel de los clústeres como herramienta para fortalecer la internacionalización. Se mencionó que el departamento cuenta con diferentes iniciativas clúster y aglomeraciones, aunque no todas pueden ser priorizadas al mismo tiempo. Se planteó la necesidad de concentrar esfuerzos en sectores con mayor potencial, como agroalimentos, cafés especiales, sistema moda, metalmecánica, químicos, turismo y otros que puedan demostrar capacidad de articulación y acceso a mercados.


Frente al sector café, se reconoció que, aunque es el producto más representativo del Quindío, ha sido complejo consolidar una estrategia colectiva entre actores cafeteros. Se mencionó la necesidad de fortalecer o reimpulsar iniciativas relacionadas con cafés especiales, buscando mayor coordinación entre productores, marcas, asociaciones y entidades de apoyo. Se indicó que el café sigue siendo una apuesta estratégica, pero que debe avanzarse hacia mayor valor agregado, diferenciación, trazabilidad, marcas propias y acceso a nichos especializados.

Plan de Internacionalización del Quindío

Posteriormente se socializó el Plan de Internacionalización del Quindío, explicando que este contempla varias líneas de trabajo orientadas a fortalecer la capacidad productiva, identificar mercados potenciales, analizar cadenas de valor, mejorar la logística, intervenir empresas y posicionar al departamento en escenarios internacionales.

Se indicó que el primer paso debe ser identificar la capacidad productiva real del departamento. Para ello, se requiere conocer qué empresas existen, qué productos ofrecen, qué cantidades pueden producir, qué certificaciones tienen, qué estándares cumplen y qué mercados podrían atender. Se aclaró que, aunque existen empresas exportadoras consolidadas, otras se encuentran en proceso de alistamiento y muchas más aún no han sido plenamente identificadas.

En segundo lugar, se planteó la necesidad de analizar el potencial de mercado. Esto implica revisar qué países están comprando los productos que el Quindío puede ofrecer, cuáles son las tendencias de consumo, qué requisitos exigen los compradores y qué oportunidades existen para productos locales en mercados internacionales.

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 8 de 23

También se abordó el tema de cadenas globales de valor. Se explicó que los productos no deben analizarse únicamente desde su producción local, sino desde toda la cadena que agrega valor: producción, transformación, transporte, empaque, logística, comercialización y consumo final. Se resaltó que el departamento necesita comprender mejor cómo se inserta en esas cadenas y qué partes de la cadena podrían capturar mayor valor.

En materia de logística, se señaló que el Quindío enfrenta costos elevados de transporte y distribución, especialmente por su ubicación y dependencia de puertos como Buenaventura u otros puntos de salida. Se indicó que estos costos afectan la competitividad exportadora y deben ser tenidos en cuenta en cualquier estrategia.

La intervención empresarial fue presentada como una línea clave para elevar la calidad, sofisticación y preparación de las empresas. Se resaltó que muchas unidades productivas requieren apoyo en productividad, innovación, costos, empaque, certificaciones, procesos comerciales y cumplimiento de requisitos internacionales.

Finalmente, se abordó el marketing territorial como una dimensión necesaria para posicionar productos del Quindío con identidad propia. Se indicó que, aunque el café se asocia con Colombia, el departamento debe trabajar en elementos diferenciadores que permitan posicionar productos quindianos en mercados internacionales, ya sea por origen, calidad, sostenibilidad, historia, trazabilidad o valor agregado.


Ruta de Internacionalización Productiva

La Secretaría Técnica presentó la Ruta de Internacionalización Productiva como una herramienta para operativizar el Plan de Internacionalización. Se explicó que esta ruta busca aterrizar las líneas generales del plan en acciones concretas que permitan acompañar empresas, cerrar brechas y generar resultados en materia de exportación.

La ruta se estructura alrededor de varios componentes:

1. Formación exportadora.
2. Adecuación empresarial.
3. Actividades comerciales y promoción internacional.
4. Financiamiento.
5. Semillero de internacionalización.

En el componente de formación, se propuso aprovechar la oferta virtual de ProColombia, la cual incluye aulas virtuales, módulos formativos y webinars especializados. Se planteó que las universidades, secretarías, gremios y entidades participantes apoyen la difusión de esta oferta mediante sus páginas web, redes sociales, bases de datos y canales institucionales.

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 9 de 23

En el componente de adecuación empresarial, se identificaron necesidades relacionadas con etiquetado, costos de exportación, catálogos, páginas web, registro de marca, inspección de contenedores, certificaciones, asesoría legal, requisitos sanitarios, cumplimiento normativo y preparación comercial. Se propuso articular expertos, consultores, universidades, cooperación internacional y programas existentes para atender brechas específicas de empresas seleccionadas.

En el componente de actividades comerciales, se planteó la necesidad de apoyar la participación de empresas en ferias, macroruedas, agendas comerciales, misiones internacionales y espacios de exhibición. Se explicó que muchas empresas tienen interés en participar, pero enfrentan limitaciones económicas para cubrir registros, tiquetes, alojamiento, stands o logística básica. Por ello, se propuso construir una bolsa de recursos o apoyos institucionales que permita facilitar la participación de empresas priorizadas.

Frente al financiamiento, se discutió la posibilidad de estructurar una línea específica con entidades financieras como Bancóldex, orientada a empresas exportadoras o con potencial exportador. Esta línea podría financiar activos fijos, comercialización, adecuaciones, certificaciones y otros requerimientos necesarios para acceder a mercados internacionales.


Finalmente, se planteó la creación de un semillero de internacionalización, dirigido a empresas que aún no exportan, pero que presentan señales de crecimiento, formalización y capacidad productiva. El semillero buscaría prepararlas progresivamente para participar en espacios comerciales, fortalecer sus capacidades y acercarlas a mercados externos.

Revisión de mercados y productos potenciales

Durante la presentación se revisaron mercados potenciales para productos como café verde, derivados del café, aguacate, lima Tahití, frutas procesadas, snacks y otros productos agroindustriales. Se explicó que algunos países ya son compradores de productos colombianos, pero no necesariamente reciben oferta de empresas quindianas. Esto evidencia oportunidades de expansión que podrían ser aprovechadas mediante una estrategia comercial más ordenada.

En el caso del café, se discutió la diferencia entre exportar café verde y exportar productos con mayor valor agregado. Se señaló que el café verde sigue siendo importante, pero que el mayor margen de ganancia suele encontrarse en procesos posteriores como tostión, empaque, marca y comercialización especializada. Sin embargo, también se aclaró que algunos mercados internacionales prefieren comprar café verde para realizar sus propios procesos de tostión, por lo cual la estrategia debe diferenciarse según el tipo de comprador y el nicho de mercado.

Frente al aguacate, se indicó que la exportación está concentrada en pocas empresas y que muchos productores pequeños prefieren vender a comercializadoras antes que asumir directamente los

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 10 de 23

riesgos de exportar. Se resaltó que el ICA cumple un papel importante en la habilitación de predios y el cumplimiento de requisitos fitosanitarios.

En el caso de la lima Tahití, se mencionó como buena noticia la existencia de predios habilitados o en proceso de habilitación para mercados internacionales, lo cual representa una oportunidad de crecimiento. También se identificaron productores interesados en aprender y avanzar hacia procesos de exportación directa.

En frutas procesadas, snacks y productos transformados, se mencionó que existen empresas con potencial que podrían ser acompañadas para mejorar empaque, etiquetado, presentación comercial, cumplimiento normativo y acceso a mercados.


Adecuación empresarial y necesidades técnicas

Uno de los aspectos más discutidos fue la necesidad de adecuar empresas para que cumplan requisitos internacionales. Se mencionaron casos en los que las empresas ya exportan o tienen potencial, pero requieren resolver aspectos específicos para mantener o ampliar sus mercados.

Entre las necesidades identificadas se encuentran:

- Etiquetado internacional.
- Cumplimiento de requisitos de la FDA para productos enviados a Estados Unidos.
- Cursos de inspección de contenedores.
- Certificaciones de calidad e inocuidad.
- Costeo para exportación.
- Catálogos internacionales.
- Look books para sistema moda.
- Páginas web comerciales.
- Registro de marca.
- Asesoría legal internacional.
- Adecuación de empaques.
- Cumplimiento de requisitos sanitarios y fitosanitarios.
- Preparación para negociación con compradores.

Durante la discusión se planteó la posibilidad de articular al SENA, universidades, consultores especializados, Cámara Colombo Americana, cooperación suiza, ICETEX, cámaras binacionales y otros aliados que puedan aportar expertos, formación o asistencia técnica. Se aclaró que no todos los apoyos requieren grandes recursos financieros, pues algunas acciones pueden gestionarse mediante alianzas, capacidades institucionales existentes o cooperación técnica.

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 11 de 23

También se propuso realizar misiones logísticas a puertos como Buenaventura o Puerto Antioquia, con el fin de que las empresas comprendan mejor los procesos de salida de mercancías, costos, logística, tiempos y requisitos asociados a la operación exportadora.

Propuesta de inversión y alcance estimado de la ruta

La Secretaría Técnica presentó una propuesta general de inversión para la Ruta de Internacionalización Productiva, señalando que se estiman recursos aproximados por 305 millones de pesos, entre aportes financieros y capacidades en especie. Se explicó que estos recursos estarían orientados a formación, adecuación empresarial, actividades comerciales, promoción, apoyo a ferias, financiamiento y fortalecimiento de capacidades.

Se aclaró que la propuesta no debe entenderse como una obligación financiera inmediata para las entidades, sino como un marco de referencia para identificar qué puede aportar cada institución desde su misionalidad. Se insistió en que los aportes pueden ser financieros, técnicos, logísticos, académicos, de gestión, de difusión o en especie.


El impacto estimado de la ruta fue presentado en términos de empresas sensibilizadas, empresas acompañadas y empresas preparadas para avanzar hacia procesos de exportación. Se indicó que los indicadores que se busca mover están relacionados con diversificación de la canasta exportadora, diversificación de destinos de exportación, tamaño del mercado externo y grado de apertura comercial.

Cooperación internacional y formulación de proyectos

Durante la reunión se discutió la posibilidad de gestionar recursos y asistencia técnica a través de cooperación internacional y convocatorias nacionales. La representante del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, conectada de manera virtual, explicó que se está preparando una convocatoria de acompañamiento técnico para la formulación de proyectos departamentales, con la cual se busca apoyar a los territorios en la estructuración de iniciativas relacionadas con competitividad, innovación y vocaciones productivas priorizadas.

Se informó que la convocatoria podría abrirse hacia finales de junio y que cada departamento tendría la posibilidad de postular proyectos. En este contexto, se propuso que el Quindío formule un proyecto relacionado con internacionalización, aprovechando el trabajo del comité y la Ruta de Internacionalización Productiva.

Se aclaró que el Ministerio brindaría acompañamiento técnico para la formulación, pero que el territorio debe conformar un equipo local encargado de participar en el proceso, aportar información, desarrollar metodologías y consolidar la propuesta. Se planteó que dicho equipo técnico puede surgir del Comité

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 12 de 23

de Internacionalización, vinculando a las entidades interesadas y con capacidad para aportar al proceso.

También se mencionó la importancia de vincular a la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional – APC, así como a otras entidades de cooperación que puedan aportar recursos, expertos o programas de asistencia técnica para fortalecer la estrategia departamental.

Articulación con embajadas, cámaras binacionales y diplomacia comercial

Desde la Casa Delegada se resaltó que el departamento ha logrado abrir canales de relacionamiento con embajadas, cámaras binacionales y organismos internacionales. Se indicó que el Quindío cuenta con reconocimiento positivo en escenarios diplomáticos, lo cual representa una oportunidad para avanzar en agendas comerciales, de cooperación y promoción territorial.


Se propuso que, cuando se programen visitas de embajadores, agregados comerciales o delegaciones internacionales, el Comité de Internacionalización sea informado con anticipación, para preparar una oferta empresarial focalizada de acuerdo con los intereses del país visitante. Por ejemplo, si una embajada manifiesta interés en café, cacao, snacks, aguacate o productos agroindustriales, el comité podría identificar empresas listas o con potencial para participar en una agenda comercial.

También se planteó que no todos los acercamientos requieren la firma previa de hermanamientos o memorandos de entendimiento. Algunas acciones pueden iniciar con agendas comerciales, presentaciones de portafolios, reuniones con agregados comerciales o envío de oferta empresarial. Posteriormente, si se identifican oportunidades concretas, se podrían formalizar relaciones mediante instrumentos institucionales.

ProColombia explicó que puede apoyar la validación de compradores internacionales a través de sus oficinas comerciales, ayudando a verificar si los contactos identificados son serios, tienen trayectoria y representan oportunidades reales. De esta manera, se propuso articular el trabajo de Casa Delegada, ProColombia y la Secretaría Técnica para convertir el relacionamiento diplomático en oportunidades comerciales concretas.

Portafolio de oferta exportable y herramientas de promoción

Durante la reunión se identificó la necesidad de contar con un portafolio actualizado de oferta exportable del departamento. Se planteó que el comité debe disponer de información clara sobre empresas, productos, capacidades, certificaciones, volúmenes, mercados atendidos y datos de

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 13 de 23

contacto, con el fin de responder de manera rápida cuando surjan oportunidades comerciales o diplomáticas.

Se propuso que dicho portafolio pueda presentarse mediante herramientas digitales, códigos QR, piezas en PowerPoint, fichas empresariales o catálogos sectoriales. Este insumo podría utilizarse en ferias, misiones académicas, visitas diplomáticas, reuniones con embajadas, cámaras binacionales, eventos internacionales y espacios de promoción del departamento.

Se resaltó que la organización de la información es fundamental para evitar improvisación. Se indicó que cuando un organismo internacional o un comprador potencial se acerca al departamento, las entidades deben contar con datos actualizados y empresas preparadas, pues la falta de organización puede afectar la credibilidad institucional y reducir las posibilidades de concreción de negocios.


Aportes institucionales y matriz de plan de acción

La Secretaría Técnica informó que se enviará a las entidades participantes una matriz de plan de trabajo para que cada institución revise y registre los aportes que puede realizar a la Ruta de Internacionalización Productiva. Se aclaró que el objetivo no es imponer obligaciones, sino identificar capacidades reales y construir una agenda viable.

Cada entidad podrá registrar aportes relacionados con:

- Difusión de la oferta formativa de ProColombia.
- Realización de charlas, talleres o foros especializados.
- Apoyo con expertos o docentes.
- Asistencia técnica a empresas.
- Gestión con embajadas o cámaras binacionales.
- Identificación de compradores internacionales.
- Apoyo a ferias o macroruedas.
- Cooperación internacional.
- Recursos en especie.
- Formulación de proyectos.
- Apoyo logístico o institucional.
- Fortalecimiento de empresas priorizadas.

Se solicitó que las entidades revisen la matriz y la devuelvan con sus aportes en un plazo máximo de quince días, con el fin de consolidar la propuesta de trabajo para el segundo semestre de 2026. La Secretaría Técnica reiteró que las entidades pueden responder afirmativamente o indicar que no cuentan con capacidad en determinada línea, pues la finalidad es construir una ruta realista y ejecutable.

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 14 de 23

Semillero de internacionalización

En el cierre del desarrollo temático se planteó la necesidad de crear un semillero de internacionalización, dirigido a empresas que aún no exportan, pero que muestran señales de crecimiento, formalización y potencial de acceso a mercados internacionales.

Se explicó que este semillero permitiría preparar empresas durante el segundo semestre, con miras a que puedan participar en macroruedas, ferias o agendas comerciales del año siguiente. Para ello, sería necesario filtrar bases de datos, excluir empresas que no cumplan condiciones mínimas, identificar sectores priorizados y desarrollar un proceso de acompañamiento en temas como costeo, formalización, marca, empaque, cumplimiento normativo, presentación comercial y negociación.

El semillero fue planteado como una herramienta de mediano plazo para ampliar la base exportadora del departamento, sin desconocer que la internacionalización es un proceso gradual y que no todas las empresas estarán listas al mismo tiempo.

Proposiciones, varios y cierre


En proposiciones y varios se discutió la importancia de que las próximas sesiones del comité no se concentren exclusivamente en exportaciones, sino que también aborden otros componentes de la internacionalización, tales como atracción de inversión extranjera directa, cooperación internacional, marketing territorial, movilidad académica, turismo de bienestar y posicionamiento del departamento.

Desde Invest in Armenia se mencionó el potencial del Quindío en sectores como salud, bienestar, senior living, centros médicos, clínicas, hoteles de bienestar y servicios para población extranjera residente o interesada en establecerse en el departamento. Se planteó que estos temas pueden ser abordados en futuras sesiones, dado que conectan la internacionalización con inversión, turismo, servicios y desarrollo económico.


También se propuso aprovechar a los extranjeros residentes en el departamento como posibles embajadores alternos del Quindío, teniendo en cuenta que muchas personas provenientes de otros países han elegido vivir en el territorio y pueden aportar a la promoción internacional, la construcción de redes y el posicionamiento del departamento en escenarios externos.

Finalmente, se reiteró la importancia de consolidar la gobernanza del Comité de Internacionalización, definir una agenda de trabajo, fortalecer la articulación entre entidades y avanzar en resultados verificables durante el segundo semestre de 2026. Siendo aproximadamente las 11:30 a.m., se dio por finalizada la reunión.


CONCLUSIONES DE LA REUNIÓN

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 15 de 23

1. La reunión permitió reactivar el Comité de Internacionalización del Quindío como espacio de articulación institucional para coordinar las acciones que distintas entidades vienen desarrollando en materia de cooperación internacional, atracción de inversión extranjera directa, movilidad académica, marketing territorial y promoción de exportaciones.
2. Se evidenció que el departamento cuenta con avances institucionales importantes en diferentes componentes de internacionalización; sin embargo, dichos esfuerzos se han desarrollado de manera dispersa, por lo que se requiere consolidar una estrategia departamental común, con gobernanza, seguimiento, responsables definidos y resultados verificables.
3. El panorama exportador presentado permitió identificar que el Quindío mantiene una alta concentración de sus exportaciones en agroindustria y, particularmente, en café verde, situación que genera vulnerabilidad frente a variaciones de precios internacionales y limita la diversificación de la canasta exportadora.
4. Se resaltó que el departamento debe avanzar en la diversificación de productos y destinos, fortaleciendo sectores con potencial como cafés especiales, frutas procesadas, aguacate, lima Tahití, snacks, sistema moda, metalmecánica, químicos, ciencias para la vida y otros productos con posibilidades de acceder a mercados internacionales.
5. Se concluyó que la estrategia de promoción de exportaciones debe ser focalizada, priorizando empresas con condiciones reales o potenciales para exportar, en lugar de desarrollar convocatorias masivas que no necesariamente conduzcan a resultados efectivos.
6. La Ruta de Internacionalización Productiva fue socializada como herramienta para operativizar el Plan de Internacionalización del Quindío, mediante acciones de formación exportadora, adecuación empresarial, promoción comercial, financiamiento y creación de un semillero de internacionalización.

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 16 de 23

7. Se identificó la necesidad de fortalecer la adecuación empresarial en temas como etiquetado, certificaciones, costos de exportación, páginas web, catálogos, registro de marca, inspección de contenedores, cumplimiento normativo, preparación comercial y capacidad de negociación.
8. Se estableció que ProColombia cuenta con oferta formativa virtual y acompañamiento especializado que debe ser mejor aprovechado por las entidades del departamento, mediante estrategias de difusión articuladas desde universidades, gremios, secretarías y demás actores participantes.
9. Se resaltó la importancia de aprovechar el relacionamiento de la Casa Delegada, las universidades y la Gobernación con embajadas, cámaras binacionales y organismos internacionales, con el fin de transformar la diplomacia institucional en oportunidades comerciales, capacitaciones, cooperación y agendas empresariales.
10. Se consideró pertinente formular un proyecto de internacionalización para postularlo a la convocatoria de acompañamiento técnico del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, proyectada para finales de junio, conformando un equipo técnico territorial desde el Comité de Internacionalización.
11. Se identificó la necesidad de construir o actualizar un portafolio de oferta exportable del Quindío, con información clara de empresas, productos, capacidades, certificaciones, volúmenes y datos de contacto, para facilitar la participación en ferias, misiones, visitas diplomáticas y espacios de promoción internacional.
12. Se acordó que cada entidad revisará la matriz de plan de trabajo de la Ruta de Internacionalización Productiva y reportará sus posibles aportes, ya sean financieros, técnicos, académicos, logísticos, de gestión, difusión o en especie.


	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 17 de 23

13. Se planteó la importancia de crear un semillero de internacionalización que permita preparar empresas con potencial, fortalecer sus capacidades y proyectarlas hacia macroruedas, ferias, agendas comerciales y procesos de exportación.


14. Se concluyó que las próximas sesiones del comité deberán abordar no solo promoción de exportaciones, sino también atracción de inversión extranjera directa, cooperación internacional, marketing territorial, movilidad académica, diplomacia comercial y oportunidades en sectores como salud, bienestar y servicios internacionales.

N°	EVIDENCIAS Y ANEXOS
----	---------------------


[illegible]

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 19 de 23




	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 20 de 23


TAREAS Y COMPROMISOS	FECHA DE EJECUCIÓN	RESPONSABLE	OBSERVACIONES
Remitir a las entidades participantes la matriz del plan de trabajo de la Ruta de Internacionalización Productiva.	Mayo de 2026	Secretaría Técnica CRCIQ	La matriz permitirá identificar aportes institucionales, financieros, técnicos, académicos, logísticos, de difusión o en especie.
Revisar la matriz del plan de trabajo y registrar los aportes que cada entidad puede realizar en los componentes de la ruta.	Dentro de los 15 días siguientes al envío de la matriz	Entidades participantes del Comité de Internacionalización	Cada entidad deberá indicar con claridad qué puede aportar y en qué componente de la ruta puede participar.
Consolidar los aportes recibidos por las entidades y estructurar una versión ajustada del plan de acción para el segundo semestre de 2026.	Junio de 2026	Secretaría Técnica CRCIQ	La versión consolidada servirá como base para la siguiente sesión del comité.
Apoyar la difusión de la oferta virtual de formación exportadora de ProColombia.	Permanente 2026	Universidades, gremios, secretarías y entidades participantes	Difusión a través de redes sociales, páginas web, grupos de WhatsApp, bases de datos y canales institucionales.
Identificar empresas con potencial exportador y empresas que puedan integrar el semillero de internacionalización.	Mayo - junio de 2026	ProColombia / Cámara de Comercio / Secretaría Técnica CRCIQ	Se priorizarán empresas con personería jurídica, capacidad productiva, interés real y condiciones mínimas para avanzar.
Depurar bases de datos empresariales para identificar sectores priorizados y empresas con posibilidades de acompañamiento.	Junio de 2026	Cámara de Comercio / ProColombia / Secretaría Técnica CRCIQ	Se deberán aplicar criterios técnicos que permitan focalizar el proceso.
Revisar necesidades de adecuación empresarial en empresas priorizadas.	Junio de 2026	ProColombia / Cámara de Comercio /	Temas: etiquetado, costos, certificaciones, páginas web, catálogos, registro de marca,

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 21 de 23

		Entidades participantes	empaque y cumplimiento normativo.
Gestionar expertos, consultores, docentes o aliados que puedan apoyar procesos de formación y adecuación empresarial.	Junio de 2026	Universidades / SENA / ProColombia / Cámara de Comercio / Entidades participantes	Se podrán articular capacidades existentes, cooperación, programas institucionales o recursos en especie.
Evaluar la posibilidad de realizar una misión logística a puerto de Buenaventura o Puerto Antioquia.	Segundo semestre de 2026	Secretaría Técnica CRCIQ / ProColombia / Cámara de Comercio	La misión permitiría acercar a empresas a procesos logísticos, costos y requisitos de exportación.
Revisar la posibilidad de estructurar una línea de financiamiento para empresas exportadoras o con potencial exportador.	Junio - julio de 2026	Secretaría Técnica CRCIQ / Bancóldex / Gobernación del Quindío	Se analizará viabilidad de línea para activos fijos, comercialización, certificaciones y adecuaciones.
Formular una propuesta de proyecto de internacionalización para postular a la convocatoria de acompañamiento técnico del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.	Junio - julio de 2026	Secretaría Técnica CRCIQ / Comité de Internacionalización	La convocatoria se proyecta para finales de junio y requiere equipo técnico territorial.
Conformar un equipo técnico local para acompañar la formulación del proyecto de internacionalización.	Junio de 2026	Entidades participantes del Comité	El equipo deberá apoyar recolección de información, aplicación de metodología y estructuración del proyecto.
Revisar posibilidades de articulación con APC y otros actores de cooperación internacional.	Junio de 2026	Casa Delegada / Secretaría Técnica CRCIQ / Ministerio de Comercio	Se buscarán oportunidades de asistencia técnica, recursos y cooperación para la estrategia.
Informar con anticipación al Comité de Internacionalización sobre visitas diplomáticas, embajadas,	Permanente 2026	Casa Delegada / Universidad del Quindío / Entidades con agenda internacional	Permitirá preparar oferta empresarial y agendas comerciales de manera oportuna.

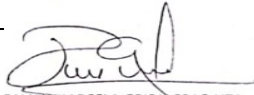
	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 22 de 23

cámaras binacionales o delegaciones internacionales.			
Identificar productos y empresas que puedan ser presentados en visitas diplomáticas o reuniones con agregados comerciales.	Permanente 2026	ProColombia / Cámara de Comercio / Secretaría Técnica CRCIQ	Se realizará según país, sector de interés y perfil del comprador o aliado internacional.
Solicitar apoyo de ProColombia para validar compradores internacionales identificados mediante embajadas o cámaras binacionales.	Cuando se identifiquen oportunidades	ProColombia / Casa Delegada / Secretaría Técnica CRCIQ	Se buscará verificar seriedad, trayectoria y pertinencia de los contactos comerciales.
Construir o actualizar un portafolio de oferta exportable del departamento.	Junio de 2026	ProColombia / Invest in Armenia / Cámara de Comercio / Secretaría Técnica CRCIQ	El portafolio debe incluir empresas, productos, capacidades, certificaciones, volúmenes y datos de contacto.
Diseñar herramientas de promoción como fichas empresariales, presentaciones o códigos QR de oferta exportable.	Junio - julio de 2026	Secretaría Técnica CRCIQ / ProColombia / Invest in Armenia	Los insumos podrán usarse en ferias, misiones, visitas diplomáticas y agendas comerciales.
Definir agenda temática de las próximas sesiones del Comité de Internacionalización.	Junio de 2026	Secretaría Técnica CRCIQ	Incluir inversión extranjera directa, cooperación internacional, movilidad académica, marketing territorial y diplomacia comercial.
Revisar oportunidades de internacionalización asociadas a salud, bienestar, senior living, turismo de bienestar y servicios internacionales.	Segundo semestre de 2026	Invest in Armenia / Secretaría Técnica CRCIQ / Entidades participantes	Tema propuesto para futuras sesiones del comité.

	FORMATO	Código: F-CIG-03
	Acta de reunión	Versión: 04 Fecha: 07/12/2018
		Página 23 de 23

Realizar próxima sesión del Comité de Internacionalización para revisar matriz consolidada y avances del plan de acción.	Junio de 2026	Secretaría Técnica CRCIQ / Secretaría Privada	La fecha y lugar serán definidos mediante convocatoria formal.
--	---------------	---	--

FECHA Y LUGAR PRÓXIMA REUNIÓN
5 de junio 2026

NOMBRE RESPONSABLE REUNIÓN	CARGO	FIRMA
DIANA MARCELA GRISALES LOAIZA	DIRECTORA ADMINISTRATIVA DE EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD	 DIANA MARCELA GRISALES LOAIZA Director Administrativo de Emprendimiento y Competitividad Secretaría Privada

ELABORACIÓN	REVISIÓN	APROBACIÓN
José Duvan Lizarazo Cubillos	José Duvan Lizarazo Cubillos	José Duvan Lizarazo Cubillos
Cargo: Jefe de Oficina OCIG	Cargo: Jefe de Oficina OCIG	Cargo: Jefe de Oficina OCIG

Proyectó: Jesús David Bautista G. – Contratista Secretaría Privada.

Revisó: Norma Violeth Plazas Silva – Contratista Secretaría Privada.

Aprobó: Diana Marcela Grisales Loaiza – Directora Administrativa de Emprendimiento y Competitividad.